

recicla mais

ano 13 | nº 151 | jul 2014

Aperitivo de feira

Aperitivo de feria



boletim técnico
Remanufatura do cartucho de toner
Samsung SCX-5635 / 5835 / 5935
mais impressão
Softwares, a alma do MPS

boletín técnico
Remanufactura del cartucho de tóner
Samsung SCX-5635 / 5835 / 5935
más impresión
Softwares, el alma del MPS

Dê a concorrência um "Cartão Vermelho"

GANHE O JOGO
COM



COLORCONTROL
REPLACEMENT IMAGING SYSTEMS
by Static Control

Saiba mais@

www.colorcontrol.info



Static Control
www.scc-inc.com

WIN
winbrasil.com

© Static Control Components, Inc. Todos os direitos reservados. O SCC e Odyssey são marcas registradas da Static Control Components, Inc. Todas as outras marcas, nomes de produtos são marcas comerciais ou marcas registradas de suas respectivas empresas.



Um prato simples se torna único com a escolha dos **melhores ingredientes.**

Menos Retorno para Troca
Maior Variedade de Produtos
Melhor Custo-Benefício



RE VENDAS ESPECIALIZADAS / PRONTA ENTREGA

Belo Horizonte/MG: Casa do Toner (31) 3357-5017 | Porto Alegre/RS: Supplycenter Distribuidora (51) 3072-7405 (51) 3072-7406 | Recife/PE: Mr. Printers (81) 3227-0492 | Rio de Janeiro/RJ: DGART (21) 2206-1999
Salvador/BA: Insumos Express (71) 3240-8801 | São Paulo/SP: Full Printer (11) 2225-1114



twitter.com/insumoswinbr



facebook.com/insumoswinbr

Proporcione sempre as **melhores cores**, imagens mais nítidas e alta qualidade.

Seu cliente sempre com a melhor impressão.

WIN. Os melhores ingredientes para sua remanufatura. Toner, tinta, chip, cilindro, lâminas, PCR, lacre, rolo magnético e muito mais.

Brasil • 11 3429-0750 - USA • 863 675-2666
winbrasil.com - contato@winbrasil.com

Distribuidor Exclusivo:





IMPORTADA E DISTRIBUÍDA PELA US COMERCIAL

- **13 Years as professional toner cartridge manufacturer**
- **Monthly capacity : 600000 pcs**
- **Workshop: Over 20000 sq.m.**
- **Market positioning: For high-end market**
- **OEM equivalent performance , less than 1% defect**
- **One by one free replacement if defect**



www.retech.com.hk

Workshop:four buildings



CENTRAIS DE ATENDIMENTO:

us comercial
DISTRIBUIDORA MULTIMARCAS

www.retechdobrasil.com.br

SAO PAULO
11 4822 3930

vendas@uscomercial.com.br

MANAUS
92 3622 6822

vendas.manaus@uscomercial.com.br

Atípico

Um ano diferente. Em tudo. No frio mais cedo, na movimentação futebolística no país todo. E segundo semestre tem mais. Tem a Reciclamais South American Expo 2014, em agosto, 5, 6 e 7. Já-já. Este ano, a feira vai estar diferente também. Nossa grade de palestras está repleta de novidades e de novas personalidades do mundo de suprimentos para impressoras, de outsourcing, de sublimação. Não tem jeito, vivemos de novidades e as palestras são o marco de conhecimento para muitas pessoas que visitam nosso evento especialmente para isso. Claro que visitam os estandes, fazem negócios, checam os novos produtos, mas as palestras são, e sempre foram, uma atração à parte. A agitação ao fim de cada sessão, os interessados trocam cartão com o palestrante e com outras pessoas que também assistiram àquela apresentação. Sem falsa modéstia podemos afirmar que muitas pessoas se conheceram em nossas feiras, muitas empresas nasceram no território da Reciclamais. E não é para menos. Estamos há mais de 13 anos publicando notícias, informações técnicas, ajudando o micro e pequeno empresário. E tudo gratuitamente, revista, feira, palestras. Não tem sido fácil, assim como todos os empreendimentos neste momento do país. Mas perseveramos por uma simples questão: DNA. Está em nosso fundamento veicular informações relevantes para empreendedores de todos os portes em todas as fases. Informações relevantes e conhecimento útil para empreender, continuar a empreender, usar a criatividade, característica do povo brasileiro, e, assim, seguir em frente. Sempre em frente! Reciclamais South American Expo, 5, 6 e 7 de agosto de 2014, no mesmo local, Expo Center Norte, Pavilhão Amarelo. Nos encontramos lá!

Boa leitura!

Cecília Borges - Editora
cecilia@reciclamais.com

P.S.: se a sua empresa adquiriu um novo equipamento ou se está lançando um produto ou serviço, conte para a gente, e-mail: reciclamais@reciclamais.com, ou por telefone: 55 (11) 3814-0227. Participe, a revista é sua, ajude a fazê-la cada vez melhor!

Atípico

Un año diferente. En todo. El frío, más temprano, movimiento futbolístico por todo el país. Y en el segundo semestre hay más. Hay la Reciclamais South American Expo 2014, en agosto, 5, 6 y 7. Ya-Ya. Este año, la feria va a estar diferente también. Nuestras conferencias repletas de novedades y de nuevas personalidades del mundo de suministros para impresoras, de outsourcing, de sublimación. No hay caso, vivimos de novedades y las conferencias son la base de conocimiento para muchas personas que visitan nuestro evento especialmente para eso. Claro que, visitan los stand, hacen negocios, prueban los nuevos productos, pero las conferencias son, y siempre fueron, una atracción a parte. El movimiento al final de cada una de ellas, los interesados cambian su tarjeta de visita con el conferenciante y con otras personas que también estaban presente. Sin falsa modestia podemos afirmar que mucha gente se conoció en nuestras ferias, muchas empresas nacieron en el territorio de Reciclamais. Y no es para menos. Estamos allí hace más de 13 años publicando noticias, informaciones técnicas, ayudando al micro y al pequeño empresario y todo gratuitamente, revista, feria, conferencias. No ha sido fácil, así como todas las inversiones en este momento del país. Pero perseveramos por una simple cuestión: ADN. Está en nuestro fundamento divulgar informaciones relevantes para emprendedores de todo tipo y fase. Informaciones relevantes y conocimiento útil para emprender, seguir emprendiendo, usar la creatividad, característica del pueblo brasileño, y, así, seguir adelante. ¡Siempre adelante! Reciclamais South American Expo, 5, 6 y 7 de agosto de 2014, en el mismo local, Expo Center Norte, Pabellón Amarillo. ¡Nos encontramos allí!

¡Buena lectura!

Cecília Borges - Editora
cecilia@reciclamais.com

P.S. si su empresa adquirió un nuevo equipamiento o si está presentando un producto o un servicio nuevo, cuéntenos, e-mail: reciclamais@reciclamais.com, o por teléfono: 55 (11) 3814 0227. ¡Participe, la revista es suya, ayúdenos a hacerla cada vez mejor!

Reciclamais Publicações Técnicas Ltda
Av. Rebouças, 3084 cj 22
05402-600 São Paulo SP Brasil

Dagoberto Caldas Marques Filho
[publisher]

Cecília Borges Teixeira
[editora] mtb 19229

Fernanda Marinho
[marketing]

Simone Gil Santos
[administração]

Joaquim Rodil Ferreira
[arte]

Colaboradores
Adriana Rodríguez
[tradução]

Agradecimentos
Febreci
Marc Voelckel
Sebrae-SP
US Comercial

Como contatar a Reciclamais
E-mail: reciclamais@reciclamais.com
Fax: 55 (11) 3814 0227
Cartas:
Av. Rebouças, 3084 cj 22
05402-600 São Paulo SP Brasil

Por motivo de espaço ou clareza, cartas e e-mails poderão ser publicados de forma reduzida.
Para publicação as mensagens devem ter nome e endereço completos.

Assinaturas
Pedidos de assinaturas, mudança de endereço, telefone e/ou atualização de dados deverão ser feitas através de nosso site: www.reciclamais.com

Anúncios
Anuncie na Reciclamais e divulgue seu produto no Brasil e em toda a América Latina.
E-mail: reciclamais@reciclamais.com
Fone: 55 (11) 3814 0227

Publicação mensal, distribuição gratuita por tempo indeterminado

Os artigos assinados são de responsabilidade do autor e não traduzem necessariamente a opinião da revista. Sua publicação atende ao propósito de estimular o debate e reflexão sobre as diversas tendências do mercado. Os anúncios publicitários são de responsabilidade dos anunciantes.

Los artículos firmados son responsabilidad del autor y no transmiten la opinión de la Revista. Su publicación tiene el propósito de estimular el debate y reflexionar sobre las diversas tendencias del mercado. La publicidad es responsabilidad del anunciante.

**DESCUBRA OS BENEFÍCIOS
USANDO TONER
MULTIFUNCIONAL!**

PARA USO EM
**SAMSUNG®
MPT-MLU2**



**TAMPA A PROVA DE
VAZAMENTO**

**GARRAFA DE 1KG
FÁCIL DE USAR**



Absolute[®] BLACK

TONER MULTIFUNCIONAL

APROVADO PARA VARIOS MODELOS

ML-1610	ML-3710	SL-M 2670
ML-1660	ML-3712	SL-M 2675
ML-1665	ML-3750	SL-M 2676
ML-1860	ML-3753	SL-M 2820
ML-1865	ML-4050	SL-M 2825
ML-1910	ML-4550	SL-M 2826
ML-1915		SL-M 2870
ML-2010	SCX-3405	SL-M 2875
ML-2160	SCX-4728	SL-M 2876
ML-2165	SCX-4729	SL-M 3320
ML-2510	SCX-4833	SL-M 3325
ML-2525	SCX-4835	SL-M 3370
ML-2570	SCX-5639	SL-M 3375
ML-2571	SCX-5737	SL-M 3820
ML-2580	SCX-5739	SL-M 3825
ML-2950		SL-M 3870
ML-2951	SF-760	SL-M 3875
ML-2955		SL-M 4020
ML-3050	SL-M 2620	SL-M 4025
ML-3310	SL-M 2625	SL-M 4070
ML-3312	SL-M 2626	SL-M 4075

- Eficiência em energia - baixo ponto de fusão
- Solução de custo baixo reutilizando todos os componentes OEM
- Fórmula Multifuncional, aprovado para uso em 50+ modelos
- Aprovado para uso com componentes OEM e UniNet
- Cilindros SuMMIT[®] garantido para 3+ ciclos
- Fórmula de Poliéster
- Garrafas de 1kg para fácil uso

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO:
us comercial
DISTRIBUIDORA MULTIMARCAS
Tel. + 5511-4822-3930 - www.uscomercial.com.br

**Entre em contato hoje
mesmo com o seu
gerente de vendas!**



www.uninetimaging.com/reciclamaismag

© 2014 UniNet Imaging Inc. Todos os nomes e material dos fabricantes pertencem aos seus respectivos proprietários. Nomes de marcas foram mencionados somente para mostrar compatibilidades.



- 10** boletim boletín
Remanufatura do cartucho de toner Samsung SCX-5635 / 5835 / 5935
Remanufactura del cartucho de tóner Samsung SCX-5635 / 5835 / 5935

- 32** capa
Aperitivo de feira
Aperitivo de feria

- 38** radarmais radarmás
Vantagens da união

- 42** maisimpressão másimpresión
Softwares, a alma do MPS
Softwares, el alma del MPS

- 46** **Seu negócio não é impressão: é gerenciamento**
Su negocio no es imprimir: es administración

- seções
51 coluna_sebrae
A importância de ter metas

- 52** crônica
Caráter e ética

- 53** **panorama da reciclagem**

- 54** informativo febrei

- 57** agenda

- curtas
29 **Absolut Black e componentes para**
HP LaserJet Enterprise 800 M806 , 830 MFP, da Uninet
Absolut Black y componentes para
HP LáserJet Enterprise 800 M806 , 830 MFP, de Uninet

- 40** **Comabe é pentacampeã como maior revenda Brother do Brasil**

com uma
Solução Completa:
Cilindros,
e Toner Produzido
Quimicamente

Somente na
FUTURE GRAPHICS



**Distribuidor Autorizado
no Brasil:**



WWW.TWU.COM.BR
Fone/Fax: +55 11 5524.8000
Email: twu@twu.com.br



A Division of Mitsubishi Kasei Chemicals Corporation

Visite nossa página em português www.fgimaging.com/pt/

1.800.394.9900 | INT'L +1.818.837.8100
www.fgimaging.com | info@fgimaging.com

Remanufatura do cartucho de toner **Samsung SCX-5635 / 5835 / 5935**

Remanufactura del cartucho de tóner Samsung SCX-5635 / 5835 / 5935

Este boletim foi enviado por Mike Josiah e equipe técnica da Uninet. Contém orientações sobre o trabalho com os cartuchos da Samsung SCX-5635 / 5835 / 5935

Lançada em setembro de 2009, as impressoras Samsung SCX-5635 possuem 35ppm de velocidade, sistema 600dpi (4.800 x 4.800 sistema avançado). A saída da primeira página demora aproximadamente 8,5 segundos, e o ciclo de trabalho mensal é de até 80.000 páginas. Os modelos de ambas impressoras estão habilitados para impressão / cópia / digitalização / fax. Ambas as máquinas vêm padrão com 4MB de memória que pode ser atualizado através da adição de um disco rígido de backup. Ambos também vêm com padrão frente e verso.

Esses cartuchos não têm uma tampa do tambor, e vêm de novo com um pedaço de cartolina com espuma colada a ele. Há dois cartuchos LY (4.000 páginas) e HA (10.000 páginas). Cada versão tem seu próprio chip específico, mas os cartuchos em si são idênticos. Os chips de cobre são mantidos no lugar por rebites plásticos. Para substituir o chip, os rebites devem ser cortados, cuidadosamente perfurados, (não muito profundo ou o cartucho vai vazar), e parafusos instalados.

Uma nota interessante sobre essas máquinas, de acordo com estas impressoras Samsung: têm tecnologia “sem ruído”. Eles se registrar no 48db ou como eles afirmam: “Muito mais silencioso do que a concorrência.”

Introducidos al mercado por primera vez en septiembre del 2009, las impresoras Samsung SCX-5635 están basadas en un motor con capacidad de impresión de 35ppm a 600dpi (4,800 x 4,800 mejorado). La primera página es impresa en 8.5 segundos, y el ciclo mensual es de 80,000 páginas. Ambos modelos de impresoras tienen capacidad de imprimir/copiar/escanear/ y enviar faxes. Cuentan con una memoria estándar de 4MB y se puede aumentar añadiendo un disco duro de respaldo. Esta impresora también cuenta con duplexing estándar.

Estos cartuchos no cuentan con cubierta del cilindro, y vienen con una pieza de papel grueso con esponja pegado alrededor del cartucho. Existe la opción de cartuchos de bajo rendimiento (4,000 páginas) y de alto rendimiento (10,000 páginas); cada versión cuenta con su propio chip, pero los cartuchos en cuanto a diseño son idénticos. Las cubiertas de los chips son sostenidas por medio de remaches de plástico. Para reemplazar el chip, se requiere cortar los remaches, se necesita taladrar dos agujeros de manera muy cuidadosa (no muy profundos o el cartucho tendrá escurrimientos) e instalar tornillos.

Una nota interesante de estas máquinas: de acuerdo con Samsung estas impresoras utilizan su tecnología “no Ruido”. El sonido que emiten es de 48 decibeles o como mencionan “mucho más silenciosas que cualquiera de la competencia.”



Este boletín lo ha enviado Mike Josiah y su equipo técnico de UniNet. Contiene explicaciones sobre el trabajo con los cartuchos Samsung SCX-5635 / 5835 / 5935

Ferramentas necessárias

- Aspirador a vácuo aprovado para toner
- Uma pequena chave de fenda comum
- Uma chave de fenda Phillips
- Alicates de ponta

Suprimentos necessários

- Toner para uso em Samsung SCX-5635/5835/5935 (rendimento baixo ou alto)
- Chip de substituição (rendimento de alto ou baixo)
- Tambor de substituição
- Limpador de substituição
- Graxa condutiva
- Graxa lubrificante para cilindro

Herramientas requeridas

- Aspiradora aprobada para tóner
- Desarmador común pequeño
- Desarmador cabeza Phillips
- Pinzas de punta

Insumos requeridos

- Tóner para uso en la Samsung SCX-5635 (alto o bajo rendimiento)
- Chip de reemplazo (alto o bajo rendimiento)
- Cilindro de reemplazo
- Cuchilla limpiadora de reemplazo
- Grasa conductiva
- Talco lubricante de cilindro



Coloque o cartucho com o cabo/fonte de câmara voltado para você. Remova os três parafusos na tampa da extremidade direita.

Coloque el cartucho con la manija/cavidad de suministro viendo hacia usted. Remueva los tres tornillos de la cubierta lateral derecha.



Delicadamente, retire a bucha do cilindro plástico do eixo. Manter esta bucha com a tampa adequada quando removido. Cada lado é diferente.

Cuidadosamente levante el buje del eje del cilindro de plástico. Guarde este buje con la cubierta lateral adecuada cuando la remueva. Cada lado es diferente.



Na borda superior da tampa, existe um guia de plástico.

En el borde superior de la cubierta lateral, hay una lengüeta de plástico.



Pressione a guia e retire a tampa da extremidade direita.

Presione esta lengüeta y remueva la cubierta lateral derecha.



sortex

Modelos Universais

*Todos os toners funcionam
para modelos diversos*

Preço

*O melhor custo benefício
do mercado*

Qualidade garantida

*Chapado e brilho comparados
aos originais*

HP®	LINHA BAIXA	435/436/285/278/505A P1005/1102/1606/2035
HP®	LINHA ALTA	1320/2000/2015/2300/2400/ 4200/4300/4345
BROTHER®	UNIVERSAL	TN360/450/580/650
LEXMARK	LINHA BAIXA	E230/240/330/340/E120
KYOCERA®	UNIVERSAL	
SAMSUNG®	UNIVERSAL	



Prime

sortex 

SUMMIT OPC Drums

us comercial 
DISTRIBUIDORA MULTIMARCAS

www.uscomercial.com.br

AS MELHORES MARCAS ESTÃO AQUI:

ABC/SP 11 4227-2547
BELÉM/PA 91 3348-4281
BRÁSÍLIA/DF 61 3037-2016
CURITIBA/PR 41 3151-2020

MANAUS/AM 92 3622-6822
SALVADOR/BA 71 3032-6344
SÃO LUIS/MA 98 8888-7754
RECIFE/PE 81 3227-0492

ESCRITÓRIO SP 11 4822-3930

No lado oposto do cartucho, remova os três parafusos na tampa da extremidade esquerda.

En el lado opuesto del cartucho, remueva los tres tornillos en la cubierta lateral izquierda.



Delicadamente retire a bucha do cilindro plástico do eixo. Manter esta bucha com a tampa adequada quando removido.

Levante cuidadosamente el buje de plástico del eje del cilindro. Guarde este buje con la cubierta lateral que le corresponde cuando lo remueva.



Na borda superior da tampa, existe um guia de plástico.

En el borde superior de la cubierta lateral, hay una lengüeta de plástico.



Pressione a guia e retire a tampa da extremidade esquerda.

Presione la lengüeta y remueva la cubierta lateral izquierda.



A MELHOR IDEIA NA HORA DE ESCOLHER INSUMOS.

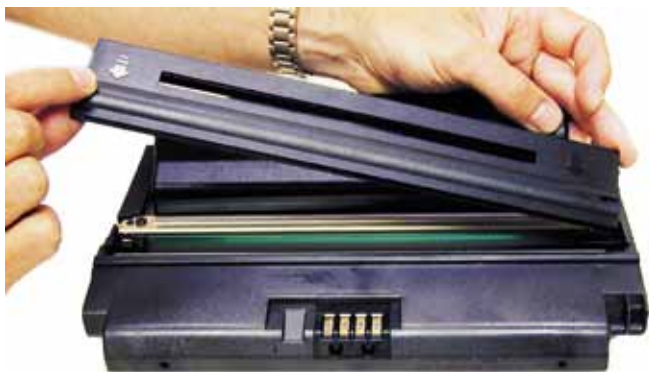


Belo Horizonte
(31) 3786-0232

São Paulo
(11) 3569-2305

www.minaslaser.com.br

[facebook.com/minaslaser](https://www.facebook.com/minaslaser)



Retire a tampa do rolo.

Levante la cubierta del rodillo.



Com cuidado, levante a aba de plástico lateral para liberar a câmara de resíduos.

Cuidadosamente levante la lengüeta lateral de plástico para liberar la cavidad de desperdicio.



Remova o compartimento de resíduos.

Remueva la cavidad de desperdicio.



No funil de alimentação, retire a ficha de preenchimento e despeje o toner restante.

En la cavidad de suministro, remueva el tapón de llenado y limpie todo el tóner de desperdicio.



TOPColor Cartridge

The largest manufacturer of remanufactured ink cartridge in China



- ★ **OEM Code:** CZ101AE (Black) CZ102AE (Tri-color)
- ★ **Printers:** HP Deskjet Ink Advantage 1015/1515/2515/2545/2645/3515/4645
- ★ **Ink Capacity:** 18ml
- ★ **Page Yield:** 600

- ★ **OEM Code:** CZ105AL (Black) CZ106AL (Tri-color)
- ★ **Printers:** HP Deskjet Ink Advantage 1015/1515/2545/2645/3545
- ★ **Ink Capacity:** 18ml
- ★ **Page Yield:** 600



PROFILE

The largest manufacturer of refilled inkjet cartridge in China.

CAPACITY

Every month supplies 350,000 pieces of remanufactured inkjet cartridges to customers

Who is Topcolor?

QUALITY

All activities are comply with ISO9001, ISO14001

FIRM SIZE

10,000 square meters plant and over 400 experienced staffs

TRUSTWORTH

Cooperate with worldwide customers and partners to dedicate to printing industry

HK OFFICE: TOP COLOR (HONG KONG) IMAGE PRODUCTS CO., LTD

Add: Room 902, 9th Floor, Wo Hing Commercial Building, 11-15 Wing Wo Street Central, HONG KONG.
Tel: 852-36458129 Fax: 852-36458092

FACTORY: Add: Chuang Ruan Science Park, Innovation Rd 1, Innovation Coast, Zhuhai, Guangdong, China
Tel: +86 756 3820081/3/4/5 Fax: +86 756 3820082 E-mail: sales@top-color.com.cn Post: 519085

All Brand names and trademarks in this catalogue are the property of their owners.



Website: <http://top-color.com.cn>
E-mail: sales@top-color.com.cn



Retire a engrenagem da guia do cilindro revelador, coloque uma tira de fita em toda a engrenagens restantes, pois não precisam ser removidos.

Remueva el engranaje guía del rodillo revelador, coloque un pedazo de cinta adhesiva a través del engranaje restante, ya que no requieren ser removidos.



A fita irá ajudar a mantê-los no lugar.

La cinta los mantendrá en su lugar.



No lado do bujão de enchimento, pressione a aba de plástico.

En el lado del tapón de llenado, presione la lengüeta de plástico.



Retire a mola/montagem de plástico da bucha.

Remueva el ensamble del resorte/buje plástico.

CONFIRA A NOVA LINHA *Plus*



Tel: (011) 3228-2238 / (011) 3313-2958 Fax: (011) 3228-2238

E-mail: venda@mitecbrasil.com.br

www.mizink.com

MIZINK[®] *Plus*



Remova o rolo revelador.

Remueva el rodillo revelador.



Remova os dois parafusos na lâmina.

Remueva los dos tornillos en la cuchilla dosificadora.



Cuidadosamente levante a lâmina dosadora. Esta lâmina tem um ajuste muito apertado, trabalhe com cuidado. Limpe qualquer toner restante do depósito.

Cuidadosamente levante la cuchilla dosificadora. Esta cuchilla está muy ajustada, trabaje con ella de manera muy cuidadosa. Limpie el tóner de desperdicio de la cavidad.



Limpe os selos, lâmina e espuma. É muito cedo para dizer exatamente o que usar e que produtos químicos sobre a lâmina, mas até agora, álcool isopropílico a 99% parece funcionar.

Limpie la cuchilla dosificadora y los sellos de esponja. Es muy pronto para recomendar un químico para usar en la cuchilla, pero el alcohol isopropílico al 99% funciona bien.

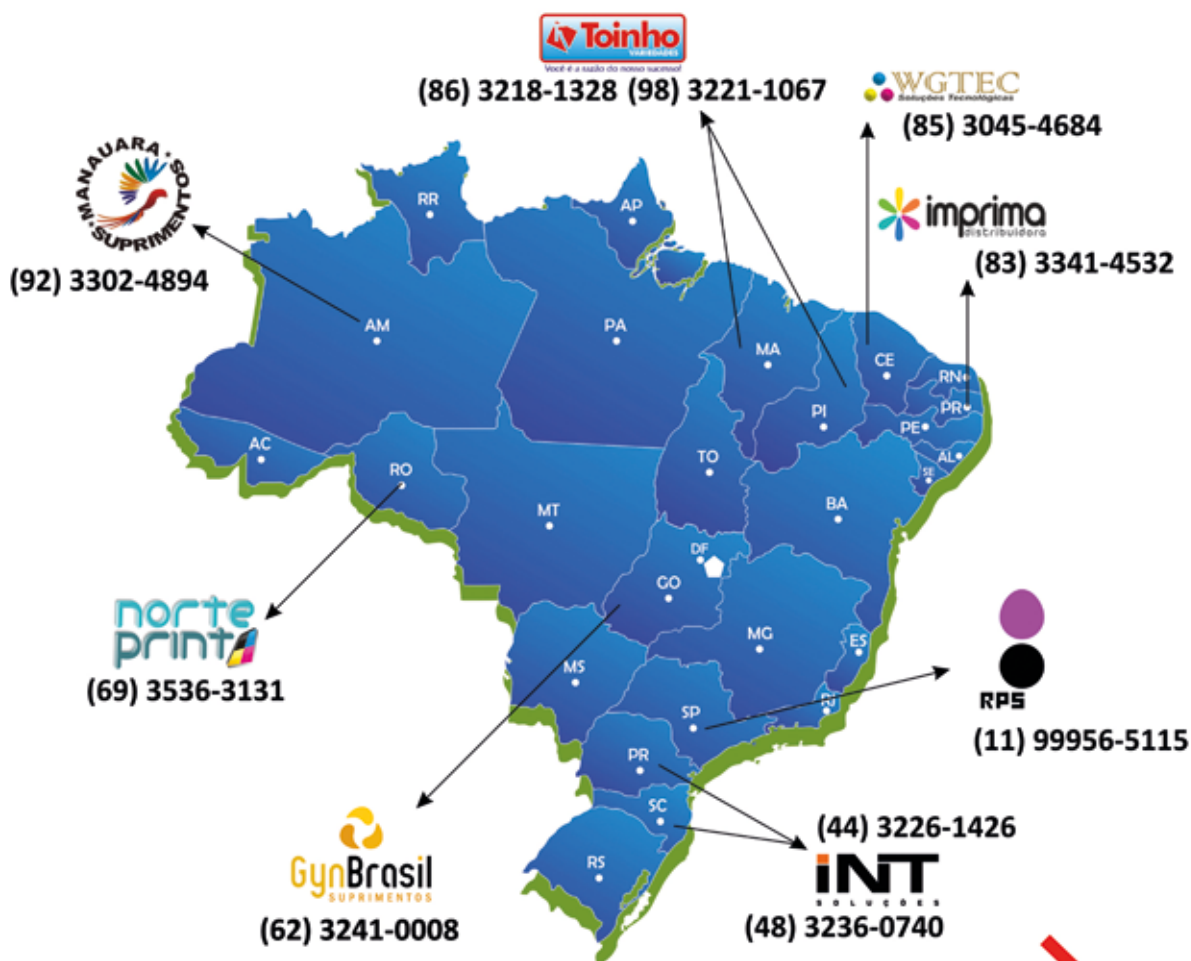
JADI®

High Definition Inks



- ✓ Melhor custo benefício
- ✓ Tintas com cores mais vibrantes
- ✓ Tintas para todos os tipos de cartuchos
- ✓ Disponível para HP PRO X

Disponível em nossos distribuidores autorizados



Aceite somente a Original com o lacre de segurança

www.jadi.net.br





Substitua a lâmina dosadora e dois parafusos.

Reemplace la cuchilla dosificadora y los dos tornillos.



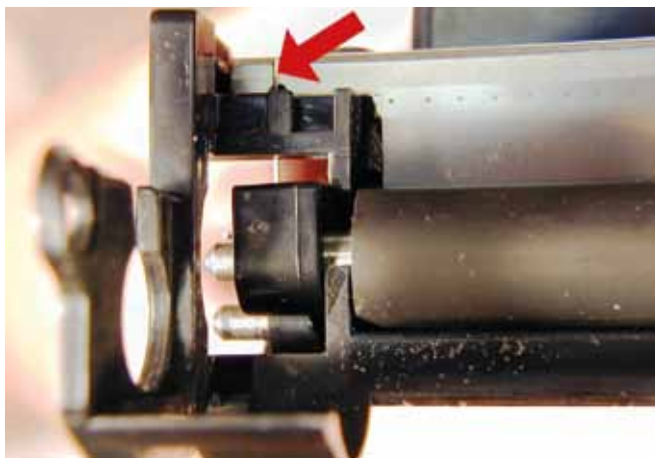
Limpe e instale o rolo revelador, lado a lado do eixo longo na primeira engrenagem.

Limpie e instale en rodillo revelador, el lado largo del eje al lado del engranaje primero.



Ajustar a mola/montagem da bucha de plástico no lugar.

Coloque el ensamble del resorte/buje plástico en su lugar.



Certifique-se que a cola esteja colocada corretamente.

Asegúrese de que la cola del resorte este colocada apropiadamente.



Instale a engrenagem no rolo desenvolvedor.

Instale el engranaje guía en el rodillo revelador.



Encha o reservatório com toner SCX-5635. Verifique se há vazamentos.

Llene la cavidad con la cantidad de tóner para uso en la Samsung SCX-5635 adecuada. Revise que no existan escurrimientos.



No lugar de resíduos, retire o anel-E a partir do eixo do cilindro.

En la cavidad de desperdicio, remueva en anillo-E del eje del cilindro.



Deslize o eixo do cilindro para fora do lado oposto do anel-E (lado da engrenagem grande).

Deslice el eje del cilindro hacia fuera por el lado opuesto al anillo-E (lado del engranaje grande).



Retire o tambor OPC.

Remueva el cilindro OPC.



Deslize o PCR para o lado de não-contato.

Deslice el PCR hacia el lado de no contacto.



Retire o PCR.

Remueva el PCR.



Remova os dois parafusos e a lâmina do limpador. Limpe fora todo o toner proveniente do reservatório. É interessante notar que em cartuchos novos, há toner no funil de resíduos. Apparently, these cartridges are tested before being sent, or the drum was lubricated with toner.

Remueva los dos tornillos y la cuchilla limpiadora, limpie el tóner de desperdicio de la cavidad. Es interesante tener en cuenta que en los cartuchos nuevos, hay una pequeña cantidad de tóner en la cavidad de desperdicio. Apparently these cartridges were tested before being sent, or the cylinder was lubricated with toner.



Cubra a lâmina de limpador com o seu lubrificante preferido. Instale o novo limpador e dois parafusos. A cola da lâmina do limpador deve estar voltada para cima.

Cubra la cuchilla limpiadora nueva con su lubricante preferido. Instale la nueva cuchilla y los dos tornillos. La cola de la cuchilla limpiadora debe estar hacia arriba.



Limpe o PCR com seu aspirador de PCR preferido. AVISO: Não limpe o PCR OEM com álcool, pois isso irá remover o revestimento condutivo do rolo. Se o PCR é um remanufaturado, seguem os métodos de limpeza recomendado pelo fabricante. Se o PCR é um OEM, recomendamos que ser limpo com seu aspirador de PCR padrão. Limpe a graxa velha condutor para fora do eixo PCR e contato como mostrado. Substitua por uma nova.

Limpie el PCR con su limpiador de PCR preferido. ADVERTENCIA: no limpie el PCR OEM con alcohol ya que esta acción removerá la cubierta conductiva del cilindro. Si el PCR es de aftermarket, siga los métodos de limpieza recomendados por el fabricante. Si el PCR es OEM, recomendamos que sea limpiado con su limpiador de PCR estándar. Limpie la grasa conductiva vieja del eje del PCR y el contacto como se muestra. Reemplácelo con grasa nueva.



Instale o PCR, deslizando a parte lateral do eixo longo com o lado não-contato. Traga de volta para se encaixar no lado do contato.

Instale el PCR deslizando el lado del eje largo a través del lado de no contacto. Córralo hacia atrás para que quede bien colocado en el lado de contacto.



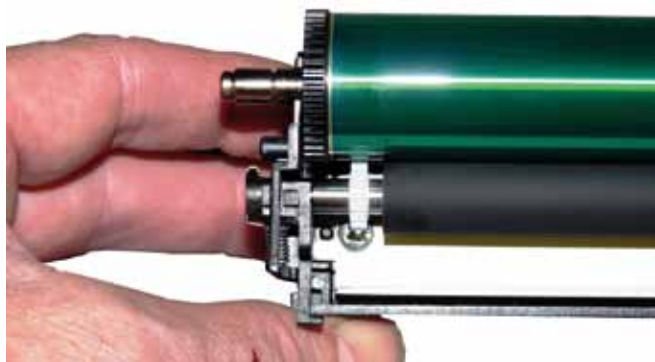
Cubra o tambor OPC com o lubrificante preferido e instale o tambor.

Cubra el cilindro OPC con su lubricante preferido e instale el cilindro.



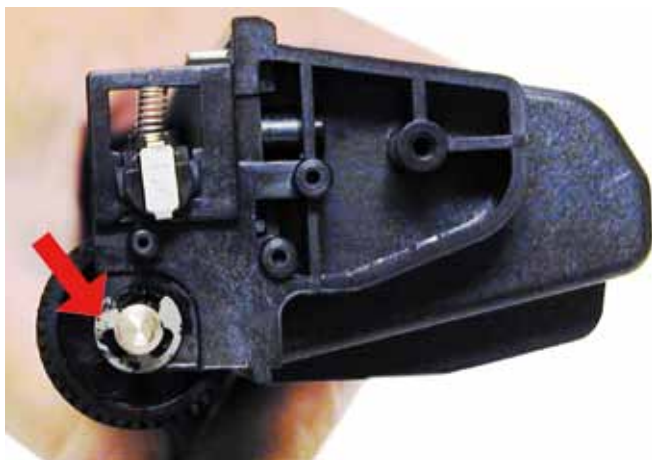
Instale o tambor ao lado da engrenagem do eixo pequeno do tambor em primeiro lugar.

Instale el engranaje pequeño del eje del cilindro primero.



Certifique-se que a ranhura para o anel-E termina no lado da engrenagem pequeno tambor.

Asegúrese que el surco del Anillo-E termine en el lado del engranaje pequeño.



Instale o anel-E.

Instale el anillo-E.



Instale o reservatório de resíduos na câmara de abastecimento. Certifique-se que as guias estão encaixadas na parede lateral.

Instale la cavidad de desperdicio en la cavidad de suministro. Asegúrese que la lengüeta esté asegurada en su lugar en la pared lateral.



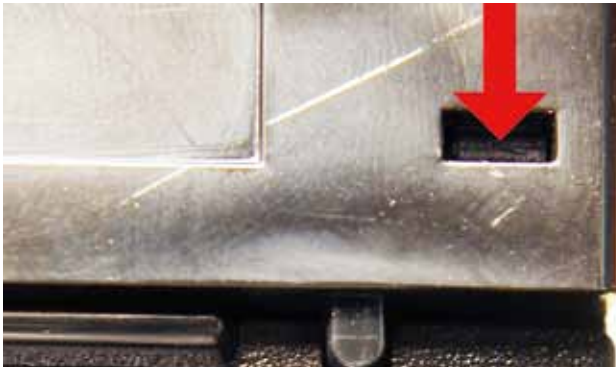
Instale a tampa do rolo de montagem.

Instale el ensamble de la cubierta del rodillo.



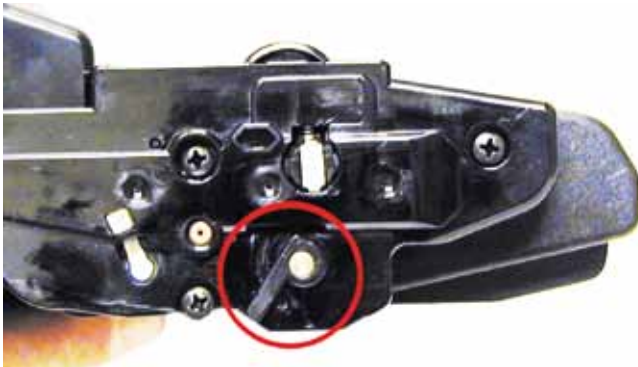
Instale a tampa do lado direito e três parafusos.

Instale la cubierta lateral derecha y los tres tornillos.



Certifique-se que a guia superior traseira está no lugar.

Asegúrese que la lengüeta superior traseira este asegurada en su sitio.



Pressione a bucha do eixo do cilindro no lugar. Coloque a guia pequena no final do sulco, certifique-se que esteja completamente encaixado. As duas pequenas buchas são diferentes. Verifique se você tem a bucha correto para este lado.

Presione el buje del eje del cilindro en su lugar. Coloque la lengüeta pequeña hacia el final del surco; asegúrese que este completamente asentada. Los dos bujes pequeños son diferentes. Asegúrese que tenga el buje correcto para este lado.



Remova a fita de engrenagens, e instale a tampa do lado esquerdo e três parafusos.

Remueva la cinta adhesiva del engranaje, e instale la cubierta lateral izquierda y sus tres tornillos.



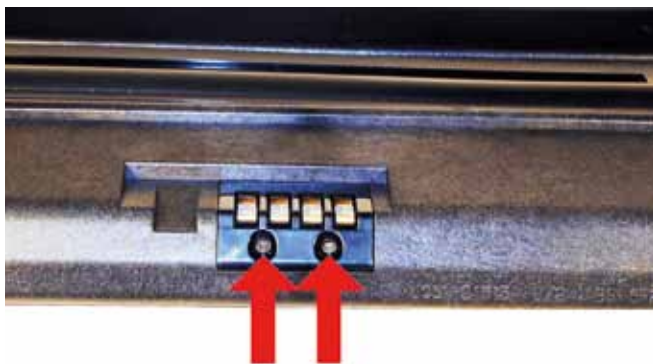
Certifique-se que a guia superior traseira está no lugar.

Asegúrese que la lengüeta superior traseira este asegurada en su lugar.



Pressione a bucha do eixo do cilindro no lugar. Defini-lo assim que guia o pequeno está no final do sulco, certifique-se que esteja completamente encaixado. As duas pequenas buchas são diferentes. Verifique se você tem a bucha correto para este lado.

Presione el buje del eje del cilindro en su lugar. Colóquelo de manera que la lengüeta pequeña este al final del surco. Asegúrese que este completamente asentada. Los dos bujes pequeños son diferentes. Asegúrese que tenga el buje correcto para este lado.



O chip é mantido no lugar por rebites plásticos.

El chip esta mantenido en su sitio por medio de remaches de plástico.



Ele deve ser substituído para que o cartucho funcione.

El chip debe ser reemplazado para que el cartucho funcione.



Ele pode ser substituído por corte dos rebites de plástico, de dois furos e fixação de dois parafusos auto-atarrachantes.

Se debe cortar los remaches, taladrar dos agujeros, y colocar dos tornillos auto-enroscables.

Tradução do espanhol deste boletim: UniNet

Defeitos repetitivos

- Fusor rolo de pressão 101,3 milímetros
- Fusor rolo de aquecimento 88,9 milímetros
- Tambor OPC 75,5 milímetros
- Fornecimento de rolos 53,2 milímetros
- Transferência de rolo 47,1 milímetros
- PCR 37,7 milímetros
- Desenvolvedor rolo 39,2 milímetros

Carta de defectos repetitivos

- Rodillos de presión superior 101.3 mm
- Rodillo de calentamiento del fusor 88.9 mm
- Cilindro OPC 75.5 mm
- Rodillo de suministro 53.2 mm
- Rodillo de transferencia 47.1 mm
- PCR 37.7 mm
- Rodillo revelador 39.2 mm

A UniNet Imaging Inc. é uma empresa norte-americana que distribui soluções completas para remanufatura de cartuchos para impressoras laser e jato de tinta. A US Comercial está no mercado de impressão desde 1986, como fabricante de componentes para copiadoras com a marca Sortex, e é parceira da UniNet na distribuição de seus produtos no Brasil desde 2003. Além da UniNet, a US Comercial representa alguns dos principais fabricantes mundiais de insumos e cartuchos de qualidade.

Conheça a linha completa de produtos:
www.uscomercial.com.br
 Central de Vendas: (11) 4822-3930

UniNet Imaging Inc. es una empresa norteamericana que distribuye soluciones completas para remanufactura de cartuchos para impresoras láser e inyección de tinta. US Comercial está en el mercado de impresión desde 1986, como fabricante de componentes para fotocopadoras con la marca Sortex, y es socia de UniNet en distribución de sus productos en Brasil desde 2003. Además de UniNet, US Comercial representa algunos de los principales fabricantes mundiales de insumos y cartuchos de calidad.

Conozca la línea completa de productos:
www.uscomercial.com.br
 Central de Ventas: (11) 4822-3930

curtas cortas

**ABSOLUT BLACK E COMPONENTES PARA
HP LASERJET ENTERPRISE 800 M806 ,
830 MFP, DA UNINET**

**ABSOLUT BLACK Y COMPONENTES PARA
HP LÁSERJET ENTERPRISE 800 M806 ,
830 MFP, DE UNINET**

A Uninet está lançando o toner Absolut Black e componentes qualificados para as séries de impressoras monocromáticas HP LaserJet Enterprise 800 M806 e 830 MFP. A Enterprise M806dn é top de linha da HP e possui um motor de impressão de 55 ppm a 1200 dpi de resolução. Destina-se a aplicações de impressão de alto volume. Esta máquina pode superar a maioria das impressoras no seu segmento porque é capaz de imprimir até o formato 11" x 17 "(A3), além de incluir uma série de funções como empilhador e finalizador. O cartucho de toner (CF325X) é avaliado em 34.500 páginas. Esta impressora foi lançada como substituta para a HP 9000, uma impressora que ainda é muito popular no mercado. O M806dn e seu cartucho seguem o mesmo projeto básico da HP 9000. Remanufaturadores podem converter os cartuchos antigos da HP 9000 para o novo cartucho 806dn H, com a utilização de tampas de conversão. Não há necessidade de esperar por esvaziar. A Uninet oferece uma solução completa de remanufatura para esses cartuchos. Para mais informações, comunique-se com a empresa pelo e-mail latinoamerica@uninetimaging.com

Uninet presenta el toner Absolut Black y componentes cualificados para las series de impresoras monocromáticas HP LáserJet Enterprise 800 M806 y 830 MFP. La Enterprise M806dn es top de línea de HP y posee un motor de impresión de 55 ppm a 1200 dpi de resolución. Se destina a aplicaciones de impresión de alto volumen. Esta máquina puede superar a la mayoría de las impresoras en su segmento porque es capaz de imprimir hasta el formato 11" x 17 "(A3), además de incluir una serie de funciones como apilar y finalizar. El cartucho de toner (CF325X) está evaluado en 34.500 páginas. Esta impresora fue lanzada como sustituta para HP 9000, una impresora que todavía es muy popular en el mercado. M806dn y su cartucho siguen el mismo proyecto básico de HP 9000. Remanufacturadores pueden convertir los cartuchos antiguos de HP 9000 para el nuevo cartucho 806dn H utilizando tapas de conversión. No hay necesidad de esperar que se vacíe. Uninet ofrece una solución completa de remanufatura para esos cartuchos. Para más informaciones, comuníquese con la empresa por: e-mail latinoamerica@uninetimaging.com

Com a **Esatto**
não tem erro.

Impressões equivalentes
às dos originais.



Por que ter Esatto na sua loja?

- São **162 modelos** de cartuchos de toner para impressoras a laser, garantindo uma **ampla variedade** para seus clientes;
- **Alto rendimento e constância de impressão**, proporcionando melhor **custo-benefício**;
- Facilidade para **troca**;
- **Resultados e cores incríveis**;
- Suporte de **vendas e marketing**;
- Margem de **lucro garantido**;
- Clientes **sempre satisfeitos**.



Para impressoras:

HP® | Samsung® | Okidata® | Brother®
comercialcc1@winbrasil.com

palestras gratuitas 2014

- confira as palestras da reciclamais south american expo 2014
- 26 palestrantes e 31 temas que não se repetem
- painel de discussões no segundo dia
- marque as palestras de seu interesse e ganhe conhecimento

TERÇA-FEIRA 5 DE AGOSTO SALA 1

- 13:00 MPS: soluções de valor agregado – **Leandro Ramos** – IBSolution
- 14:00 O que vc sabe sobre chips dos cartuchos? – **Marcelo Okubo** – US Comercial
- 15:00 Papel: reduzir o uso é uma maneira eficaz de reciclagem – **Anderson Locatelli** – NDDigital
- 16:00 Outsourcing: diferenciais competitivos na atualidade – **Cássio Rodrigues** – ICR
- 17:00 Falhas de impressão, suas causas e como corrigir – **Roberto Palmer** – Equal Consultoria
- 18:00 Demonstração técnica e desafios dos cartuchos Lexmark MS/MX – **Felipe Trejo** – SCC

TERÇA-FEIRA 5 DE AGOSTO SALA 2

- 13:00 Resinagem de brindes e suas vantagens para o mercado – **Vanderlei Mondoni** – Publicaweb
- 14:00 Cálculo de custo página para contratos de outsourcing de Impressão – **Thiarlei Macedo** – Enttry Softwares
- 15:00 Comunicação móvel no relacionamento com o cliente – **Anderson Martins** – Agência Marchi
- 16:00 A importância do sindicato patronal – **André Bedran Jabr** – Sercisp
- 17:00 Escolha os melhores caminhos para sua empresa – **Ruy Soares de Barros** – Sebrae

QUARTA-FEIRA 6 DE AGOSTO SALA 1

- 13:00 Gerenciamento de usuários no ambiente de impressão – **Frederico Gimenes** – Print Audit
- 14:00 Tendências e oportunidades no mercado de remanufatura – **Juan Carlos Bonell** – SCC
- 15:00 Redes sociais – **Ariadne Terrado Mecate** – Sebrae
- 16:00 Baixando custos de manutenção / Alocação correta de equipamentos – **Glauco Furlan** – Iotec

QUARTA-FEIRA 6 DE AGOSTO SALA 2

- 13:00 Destinação correta dos resíduos, de acordo com PNRS – **Paulo Pernambuco** – Sercisp
- 14:00 Opções para empreender no mercado de impressoras **Luis Angelo Haus Souza de Maria** – Publicaweb
- 15:00 Sublimação: conceitos e oportunidades de negócios – **Cássio Rodrigues** – ICR
- 16:00 Levantamento necessário para um outsourcing com equipamentos usados – **Ademildo Ferreira** – Printer Ink
- 17:00 às 19:00 – Painel de discussão: O futuro do outsourcing de impressão – Mediador: **Thiarlei Macedo**

QUINTA-FEIRA 7 DE AGOSTO SALA 1

- 13:00 Formação de custo de produto – **Mauricio Mezalira** – Sebrae
- 14:00 Evoluindo o MPS: soluções embarcadas – **Frederico Gimenes** – Print Audit
- 15:00 Outsourcing de impressão é muito mais do que ofertar custo página – **Alexandre Gomes** – Reis Office
- 16:00 Sublimação como negócio – **Miguel Rujano** – Colormake
- 17:00 O futuro da impressão e as novas tecnologias – **Cássio Rodrigues** – ICR
- 18:00 Vender mais ou vender melhor? – **Lucas Chiminazzo** – Agência Marchi

QUINTA-FEIRA 7 DE AGOSTO SALA 2

- 13:00 A complexa tecnologia da cor – **Felipe Trejo** – SCC
- 14:00 Entendendo o mercado de toner e suas oportunidades de negócio – **Daniel Mazzeu** – DMZ
- 15:00 Atualizações cartucho 2013 / Linha Samsung MLT D101S / D104 / 205 – **Marcelo Okubo** – US Comercial
- 16:00 Impressoras térmicas: melhorando as margens do outsourcing – **Rodrigo Vasconcellos Serafim** – Zebra
- 17:00 Proposta de acordo setorial e o mercado de remanufatura – **Valdir Queiroz** – FEBRECI
- 18:00 O associativismo na defesa e representação das empresas para a PNRS – **Glauco Pessoa** – SindiEco

southrecicla americanmais 5-7 agosto 2014 são paulo brasil expo

bem-vindo



local da exposição expo center norte
pavilhão amarelo - av. otto baumgart, 1000
são paulo - sp - brasil
horário 12 às 20 horas
entrada e palestras gratuitas
inscrições em nosso site www.reciclamaais.com
todos os cadastrados já estão inscritos para a feira

expositores 2014



Aperitivo de **feira**

Aperitivo de feria

Quer saber como vai ser a feira? De 5 a 7 de agosto acontece a Reciclamais South American Expo 2014. É o mais importante evento do setor de remanufatura e de suprimentos para impressoras da América Latina. Nele se encontram fabricantes de equipamentos e peças para remanufatura, fornecedores de serviços e máquinas para outsourcing de impressão e empresas de assistência técnica. Veja como as empresas expositoras estão se preparando

A presença em feiras representa inegavelmente um investimento inteligente em marketing; entretanto, não é só isso. Envolve a consolidação da marca da sua empresa ou dos produtos que se queira destacar e, em uma das pontas, a possibilidade do aumento de vendas, que pode acontecer durante a feira, mas também meses depois. É apostar em resultados positivos, é apostar no mercado de remanufatura e de suprimentos. Em sua décima-terceira edição, a Reciclamais South American Expo atesta ser a vitrine de produtos, equipamentos e serviços do setor. Durante o evento, as empresas recebem profissionais, técnicos e empresários interessados em ampliar seus conhecimentos com as palestras e em fazer negócios. Além disso, registra-se a presença de empresas interessadas em investir, participar e criar parcerias. A presença internacional tem sido uma constante, com visitantes de diversos países destacando-se China, Alemanha e Estados Unidos, além dos diversos países da América Latina.

O que se observa nas feiras, Reciclamais e em outras, é que o sucesso pode ser potencializado com algumas iniciativas simples. Destacamos a importância do planejamento para a exposição dos produtos. (Nota da redação: no final desta matéria veja mais dicas)

Leiam a seguir a experiência e as expectativas de algumas empresas que estarão presentes na Reciclamais South American Expo 2014. Gerson Garcia, da Torre Brasil, participa

La presencia en ferias representa indudablemente una inversión inteligente en marketing; sin embargo, no es solamente eso. Envuelve la consolidación de la marca de su empresa o de los productos que se quiera destacar y, la posibilidad del aumento de ventas, que puede acontecer durante la feria, como también meses después. Y apostar en resultados positivos, es apostar en el mercado de remanufactura y de suministros. Está es su decimatercera edición, Reciclamais South American Expo y confía en ser la vidriera de productos, equipamientos y servicios del sector. Durante el evento, las empresas reciben a profesionales, técnicos y empresarios interesados en ampliar sus conocimientos con las conferencias y en hacer negocios. Además, se registra la presencia de empresas interesadas en invertir, participar y hacer sociedades. La presencia internacional ha sido constante, con visitas de diversos países sobre todo: China, Alemania y EE.UU. además de los diversos países de América Latina.

Lo que se observa en las ferias, Reciclamais y en otras, es que el éxito puede potencializarse con algunas iniciativas simples. Destacamos la importancia del planeamiento para la exposición de los productos. (Nota de la redacción: al final de este artículo vea más consejos)

Lean la experiencia y las expectativas de algunas empresas que estarán presente en Reciclamais South American Expo 2014. Gerson García, de la Torre Brasil, participa desde 2006.

¿Quiere saber cómo va a ser la feria? Del 5 al 7 de agosto será la Reciclamaís South American Expo 2014. Es el evento más importante del sector de remanufactura y de suministros para impresoras de América Latina. Donde encontramos fabricantes de equipamientos y piezas para remanufactura, proveedores de servicios y máquinas de outsourcing para impresión y empresas de asistencia técnica. Vea como las empresas expositoras se están preparando

desde 2006. A principal vantagem que ele vê em estar na feira é, como atendem todo o Brasil, e sempre por telefone ou internet, estar pessoalmente com os clientes. “Conhecê-los é excelente e não poderíamos deixar de comparecer”, afirma. Presente pela segunda e quarta vez na exposição, a Casa Forte Insumos e a Publicaweb, respectivamente, acreditam no poder de uma feira de negócios. Fábio R. Elias, diretor Comercial da Casa Forte salienta que o principal objetivo é estreitar relacionamentos com parceiros e clientes, e, ao mesmo tempo, fornecer suporte para quem está começando. Ricardo Rocha, da Publicaweb, sabe que durante a feira vai receber clientes direcionados para o seu negócio. Entre as empresas estrangeiras, comparecem pela primeira vez a Teshine, a Aster e a Mega Laser; pela segunda, Kilider; e desde 2010, Integral e Orway. Fiona Zhu, Sales Director, da Nanjing Teshine, destaca que a principal vantagem da feira é conhecer os clientes pessoalmente. Já Tracy Liu, Marketing Assistant da Aster acredita que a feira é uma boa oportunidade para incrementar seu negócio e adquirir muitos contatos qualificados. Da Kilider, Rambo Qiu, Sales Manager vê na exposição uma chance de conversar pessoalmente sobre negócios com os clientes. Wendy, do Marketing da Ourway considera eficiente expor a companhia e os produtos aos visitantes. “É a maneira de observar as tendências e atender às solicitações dos clientes”.

Él opina que la ventaja principal de estar en la feria es, como atienden a todo Brasil y siempre por teléfono o internet, estar personalmente con los clientes. “Conocerlos es excelente y no podríamos dejar de comparecer”, afirma. Presente por segunda vez y cuarta vez en la exposición, la Casa Forte Insumos y la Publicaweb, respectivamente, creen en el poder de una feria de negocios. Fábio R. Elias, director Comercial de la Casa Forte explica que el objetivo es estrechar relacionamientos con socios y clientes, y, al mismo tiempo, proveer soporte para los que están empezando. Ricardo Rocha, de Publicaweb, sabe que durante la feria va a recibir a clientes orientados para su negocio. Entre las empresas extranjeras, comparecen por primera vez: Teshine, Aster y Mega Láser; por segunda vez, Kilider; y desde 2010, Integral y Orway. Fiona Zhu, Sales Director, de Nanjing Teshine, destaca que la ventaja principal de la feria es conocer a los clientes personalmente. Ya Tracy Liu, Marketing Assistant de Aster opina que la feria es una buena oportunidad para incrementar su negocio y adquirir muchos contactos cualificados. De Kilider, Rambo Qiu, Sales Manager ve en la exposición una oportunidad para conversar personalmente sobre negocios con los clientes. Wendy, de Marketing de Ourway considera eficiente exponer la compañía y los productos al público. “Es la manera de observar las tendencias y atender a las solicitudes de los clientes”.

Novidades

A Torre Brasil sabe que muita gente vai à feira para saber o que existe em termos de lançamento. Então, para esta ocasião, separou a linha de cartuchos recarregáveis para as novas impressoras Officejet Pro X451dn printer/X451dw/X476dn/X476dw/X551dw/X576dw Multifuncionais, além do novo bulk ink para a linha XP, e a máquina de sublimação em 3D. A Casa Forte Insumos está levando para a feira o toner compatível c283 hp, a Publicaweb reforça a divulgação na feira dos seus cursos de sublimação e resinagem de brindes e os cursos tradicionais de recarga de cartucho. Fiona Zhu, da Teshine, está trazendo toners e cartuchos especiais. E a Kilider, cartuchos para impressoras e copiadoras.

Já o pensamento de Louis da Silva, Area Sales Manager da Integral é “Em um mercado tão vasto como o brasileiro, a Reciclamais permite por um lado, uma maior visibilidade da nossa marca não só perto dos grandes distribuidores e importadores, como também junto das empresas menores”. Para ele, a ocasião oferece a possibilidade de trabalhar com produtos de alta qualidade. Por outro lado, a Reciclamais dá a eles uma ideia mais precisa sobre as tendências específicas do mercado brasileiro, bem como recolher impressões perto dos clientes e de outros participantes na feira. A companhia alemã trouxe, além da linha completa de produtos de qualidade da Integral já existente, o enfoque também de apresentar os novos produtos lançados recentemente para as últimas gerações de máquinas da Kyocera, Canon e Ricoh. A empresa dá um especial destaque aos lançamentos de produtos para uso em máquinas a cores desses mesmos três fabricantes. Francis Ang e Erica Lim, da Mega Laser ressaltam a proximidade do comparecimento à feira e prometem apresentar uma nova linha de cartuchos compatíveis. A Ourway Image comunica que vai lançar mais novos e próprios cartuchos de toner, e tinta de qualidade, produtos para grandes formatos e sublimação, entre outros.

Sem dúvidas

Estar na Reciclamais South American Expo é um acontecimento para expositores e visitantes. Gerson Garcia, da Torre Brasil recomenda atenção máxima aos clientes que visitam seu estande. Fábio Elias, da Casa Forte insiste na qualidade do atendimento técnico e o suporte aos novos clientes. Ricardo Rocha, da Publicaweb, enfatiza aos seus funcionários que atendam bem os clientes e tentem tirar ao máximo as dúvidas dos visitantes. “O cliente precisa saber que pode realmente contar com nossa empresa”, destaca. Louis da Silva, da Integral, ressalta que os funcionários têm experiência de vários anos de participação em feiras, então a recomendação principal é conversar com os clientes, estando especialmente atento ao feedback, de forma a melhor conhecer as diversas tendências de mercado. “Damos um enfoque especial sobre os temas da qualidade de impressão”, afirma. Wendy, do departamento de Marketing da Ourway enfatiza a necessidade de transmitir ao cliente a dedicação que a companhia dá à qualidade dos suprimentos, à inovação tecnológica, o respeito à propriedade intelectual e o desejo de criar um relacionamento produtivo com os parceiros globais.

Novedades

Torre Brasil sabe que mucha gente va a la feria para saber lo que existe en términos de lanzamiento. Entonces, para esta ocasión, separó la línea de cartuchos recargables para las nuevas impresoras Officejet Pro X451dn printer/X451dw/X476dn/X476dw/X551dw/X576dw Multifuncionales, además del nuevo bulk ink para la línea XP, y la máquina de sublimación en 3D. La Casa Fuerte Insumos lleva para la feria el toner compatible c283 hp, la Publicaweb refuerza la divulgación en la feria de sus cursos de sublimación y los cursos tradicionales de recarga de cartucho. Fiona Zhu, de Teshine, traerá toner y cartuchos especiales. Y Kilider, cartuchos para impresoras y fotocopiadoras.

Louis da Silva, Area Sales Manager de Integral; opina que es “Un mercado tan vasto como el mercado brasileño, Reciclamais, por un lado, permite mayor visibilidad de nuestra marca no apenas cerca de los grandes distribuidores e importadores, como también junto a las empresas menores”. Para él, la ocasión ofrece la posibilidad de trabajar con productos de alta calidad. Por otro lado, Reciclamais les permite tener una idea más precisa sobre las tendencias específicas del mercado brasileño, así como recoger impresiones cerca de los clientes y de otros participantes en la feria. La compañía alemana trajo, además de la línea completa ya existente de productos de calidad de Integral, también presentará los nuevos productos para las últimas generaciones de máquinas de Kyocera, Canon y Ricoh. La empresa le da un especial destaque a los lanzamientos de productos para usar en máquinas a color de esos mismos tres fabricantes. Francis Ang y Erica Lim, de Mega Láser comentan la proximidad con la feria y prometen presentar una línea nueva de cartuchos compatibles. Ourway Image comunica que va a presentar nuevos y propios cartuchos de toner, y tinta de calidad, productos para grandes formatos y sublimación, entre otros.

Sin dudas

Estar en Reciclamais South American Expo es un acontecimiento para los expositores y el público. Gerson Garcia, de Torre Brasil recomienda la máxima atención a sus clientes que visitan el stand. Fábio Elias, de la Casa Fuerte insiste en la calidad de la atención técnica y el soporte para los nuevos clientes. Ricardo Rocha, de Publicaweb, le enfatiza a sus empleados que atiendan bien a los clientes y traten de aclarar lo máximo de dudas de las visitas. “El cliente debe saber que realmente puede contar con nuestra empresa”, comenta. Louis da Silva, de Integral, dice que los empleados tienen experiencia de varios años de participación en ferias, entonces recomienda que lo principal es conversar con los clientes, y estar atento especialmente al feedback, para conocer mejor las diversas tendencias de mercado. “Le damos especial atención a los temas de la calidad de impresión”, afirma. Wendy, del departamento de Marketing de Ourway enfatiza la necesidad de transmitirle al cliente la dedicación que la compañía le da a la calidad de los suministros, a la innovación tecnológica, el respeto a la propiedad intelectual y el deseo de establecer un relacionamiento productivo con los globales.

InkTec®

MiTec Ltda.
IMPORTADORA OFICIAL INKTEC



Tel: (011) 3228-2238 / (011) 3313-2958 Fax: (011) 3228-2238
www.mitecbrasil.com.br

Ninestar | **G&G™**

Fornecedor de soluções em um único lugar

Jato de tinta, cartuchos de laser e fita,
tinta & CISS e impressoras

10000+ itens

Garantia
de qualidade

Tecnologia
própria

Logística
e serviços
locais

Amiga do
meio
ambiente

www.ggimage.com

south recicla
american mais
expo

Stand: G16



Ninestar Image Tech Limited

China Headquarters:

Tel: 86-756-8539886 Email: info@ggimage.com

US Office:

Tel: (626) 965 6662
Email: sales@ggimageusa.com

Holland Office:

Tel: (0031) 297 789 380
Email: info@ninestarinimage.nl

Tel: (909) 869 0730
Email: sales@seintecusa.com



Você tem um plano B?

Imprevistos acontecem. E as probabilidades devem ser incluídas no planejamento de quem vai expor e de quem vai visitar a feira. Pensar que tudo acontecerá dentro do previsto é ilusão. Todo mundo precisa de um plano B. Confira algumas dicas simples que podem ajudar no planejamento e na ajuda, se alguma coisa sair do controle. E fique ligado no site da Reciclamais. Quanto mais se aproxima a feira, mais informações estarão disponíveis.

Expositores

- Faça um backup do material que vai usar durante a feira e guarde em lugares diferentes, como computadores diferentes ou notebook e smartphone e assim por diante.
- Contatos de emergência. Tenha sempre à mão os números da montadora, dos técnicos que vão ajudar, dos provedores de serviços que vai usar durante a exposição, de funcionários que vão para a feira e dos que vão ficar na empresa, por exemplo.
- Contatos de emergência, os seus. Informe seus números pessoais com todo mundo que tiver qualquer relação com a feira. Se alguma coisa acontecer, vai ser fácil te encontrar. Não se esqueça de verificar frequentemente suas mensagens.
- Kit de ferramentas e outros. Tenha chave de fenda, alicate, martelo, tesoura, fita adesiva, carregador de celular, band-aids e remédios para dores corriqueiras, como dor de cabeça, ou de estômago. Vai ser muito útil se precisar fazer algum ajuste ou consertos de última hora, ou socorrer algum funcionário.

Visitantes

- Faça um roteiro dos stands das empresas que pretende visitar. Consulte o mapa virtual da feira, disponível em <http://reciclamais.com/pt/expo>
- Escolha, na agenda online da Reciclamais South American Expo, as palestras que pretende assistir.
- Veja no mapa os meios de acesso. Existem aplicativos também que fornecem online roteiros e preços de corrida de táxi. Alguns exemplos:
<http://www.easytaxi.com/br/>
<http://www.tarifadetaxi.com/sao-paulo>
<http://precodotaxi.com/sao-paulo/>
- Use sapatos confortáveis para grandes percursos e longas permanência em pé.

Estratégias

Durante os três dias de exposição, as empresas aproveitam a oportunidade para focalizar os contatos. Da Torre Brasil, Gerson Garcia chama a atenção de seus atendentes para que atualizem o cadastro de e-mails dos conhecidos e acrescentem os novos visitantes do stand. Fábio Elias, da Casa Forte, alerta que os novos expositores sejam corretos em dizer o que vendem, e que não banalizem seus produtos e serviços. Além disso, é muito importante, aproveitar a oportunidade para consolidar parcerias. Ricardo Rocha, da Publicaweb, lembra aos seus funcionários que demonstrem o produto na frente do cliente e mostrem que funciona. “O cliente sai com uma

¿Usted tiene un plan B?

Imprevistos acontecen. Y las probabilidades deben estar incluídas en el planeamiento de quien va a exponer y de quien va a visitar la feria. Pensar que todo esto acontecerá dentro de lo previsto es ilusión. Todo el mundo precisa de un plan B. Confiera algunos consejos simples que pueden ayudarlo a planear y en la ayuda también, si algo sale de control. Y esté conectado al sitio de Reciclamais. Cuanto más se aproxima la feria, habrá más informaciones disponibles.

Expositores

- Haga un backup del material que va a usar durante la feria y guárdelo en lugares diferentes, como computadoras diferentes o notebook y smartphone.
- Contactos de emergencia. Tenga siempre a mano los números de la empresa montadora, de los técnicos que van a ayudar, de los proveedores de servicio que va a usar durante la exposición, de los empleados que van para la feria y de los que van a quedarse en la empresa, por ejemplo.
- Sus contactos de emergencia. Informe sus números personales con todo los que tengan relación con la feria. Si es necesario, será fácil encontrarlo. No se olvide de verificar sus mensajes.
- Kit de herramientas y otros. Tenga destornillador, alicate, martillo, tijera, cinta adhesiva, cable para cargar celular, curitas y remedios para dolores comunes, como dolor de cabeza, o de estómago. Va a ser muy útil si se precisa hacer algún arreglo de última hora, o socorrer a algún empleado.

Público

- Haga un plano de los stand de las empresas que pretende visitar. Consulte el mapa virtual de la feria, disponible en <http://reciclamais.com/pt/expo>
- Elija, en la agenda online de Reciclamais South American Expo, las conferencias que pretende participar.
- Vea en el mapa los medios de acceso. También hay aplicativos que proveen online itinerarios y precios de recorrido en taxi. Algunos ejemplos:
<http://www.easytaxi.com/br/>
<http://www.tarifadetaxi.com/sao-paulo>
<http://precodotaxi.com/sao-paulo/>
- Use zapatos confortables para grandes caminatas y larga permanencia de pie.

Estrategias

Durante los tres días de exposición, las empresas aprovechan la oportunidad para centralizar a los contactos. Gerson Garcia de Torre Brasil, le llama la atención a sus empleados para que actualicen el registro de e-mails de los conocidos y agreguen a los nuevos que visitan el stand. Fábio Elias, de la Casa Fuerte, avisa que los expositores nuevos sean correctos al decir lo que venden, y que no sean banales con respecto a sus productos y servicios. Además, es muy importante, aprovechar la oportunidad para consolidar sociedades. Ricardo Rocha, de Publicaweb, le recuerda a sus empleados que demuestren el producto delante del

boa impressão da empresa visitada". O mesmo conselho dá Fiona Zhu, da Teshine: destaquem os detalhes do produto. Tracy Liu, Marketing Assistant, da Aster salienta que a equipe de vendas da companhia está preparada para demonstrar a qualidade dos produtos fabricados, e os preços competitivos. Louis da Silva, da Integral explica que um enfoque particular deverá ser dado ao tema da qualidade dos seus produtos e da importância dessa qualidade para a diminuição real dos custos de impressão. Somente toners fabricados a partir de matérias-primas de alta qualidade podem oferecer um ótimo desempenho e trazer a satisfação dos clientes, ressalta. Tracy Liu, da Aster, confirma os aspectos positivos de distribuir sacolas com o nome da companhia: "É uma maneira eficiente de promover e aumentar a popularidade da marca". Da Ourway, Wendy, da área de Marketing, explica que prepara os funcionários em feiras para que se aproximem dos visitantes e façam um rápido questionário, para conhecê-los melhor. "Ah, e peço que não se esqueçam de tirar fotos com eles, são boas lembranças".

cliente y le muestren que funciona. "El cliente se queda con una buena impresión de la empresa". El mismo consejo de Fiona Zhu, de Teshine: realcen los detalles del producto. Tracy Liu, Marketing Assistant, de Aster comenta que el equipo de ventas de la compañía está preparado para demostrar la calidad de los productos fabricados, y los precios competitivos. Louis da Silva, de Integral explica que debe darle un foco particular al tema de la calidad de sus productos y la importancia que tiene la calidad para disminuir realmente los costos de impresión. Solamente toner fabricados a partir de materia prima de alta calidad pueden ofrecer un óptimo desempeño y satisfacer a los clientes, comenta. Tracy Liu, de Aster, confirma los aspectos positivos de distribuir las bolsitas con el nombre de la compañía: "Es una manera eficiente de promover y aumentar la popularidad de la marca". De Ourway, Wendy, del área de Marketing, explica que prepara a los empleados en las ferias para que se acerquen al público y le hagan un rápido cuestionario, para conocerlo mejor. "Ah, y les pido que no se olviden de sacarse fotos con ellos, son buenos recuerdos".



Importadora e Distribuidora

21-2620-6565

www.tecprima.com.br



Agora no Brasil, num único lugar, tudo para iniciar seu negócio de SUBLIMAÇÃO...

Lançamento na:

**southrecicla
americanmais
expo**
5-7 agosto 2014
são paulo brasil

Visite-nos
no estande

E20



Vantagens da **união**

Não é segredo para ninguém, a união faz a força. No caso do setor de remanufatura de cartuchos de impressora, isto pode ser levado muito a sério. Pode não, deve. Pode ser a saída para a sobrevivência das empresas do Estado do Rio de Janeiro. E pode servir de exemplo para outros estados

Quando Glauco Pessoa começou a participar como diretor financeiro da Associação dos Recicladores do Estado do Rio de Janeiro, a Arerj, teve a ideia de organizar um sindicato para as categorias envolvidas. O ano era 2008 e, na ocasião, ele reuniu um grupo de várias pessoas que, de alguma forma, eram ligadas ao tema. Ele percebeu que existia um anseio dos empresários em ter um sindicato que seria, na visão deles, uma entidade legítima para poder representá-los. “A organização serviria principalmente para buscar incentivos para o setor de recicladores, de maneira geral, porque independentemente do segmento, seja cartucho, reciclagem, gestão de resíduos, não há tratamento diferenciado no que diz respeito às outras empresas que geram impacto ambiental”, salienta Pessoa. Quer dizer, tanto faz ser reciclador ou não.

Existia uma lacuna a ser preenchida e ele começou a estudar, junto com o grupo, para ver o que realmente seria necessário para poder constituir um sindicato. Foram várias reuniões e discussões para definir a categoria econômica em que o setor se enquadraria. Essa questão de falta de tratamento diferenciado não era uma particularidade das empresas de reciclagem de resíduos, era também uma realidade de outros setores. “Foi onde a gente fez essa categoria econômica bem abrangente”. Assim surgiu o Sindieco, o Sindicato das Empresas Despoluidoras do Ambiente e Gestoras de Resíduos do Estado do Rio de Janeiro.

Quem são vocês?

Após estruturarem o estatuto, deram entrada no processo no Ministério do Trabalho para a legalização do sindicato,

o que só se concluiu em setembro de 2013. “Aliás, só terminou mesmo com a concessão da carta sindical e, em abril de 2014, com a geração do código sindical, o que nos possibilita agora de fato atuar legitimamente como sindicato patronal das empresas descritas nas categorias econômicas”. Pessoa destaca além das dificuldades com a burocracia, a falta de conhecimento do poder público, no que diz respeito ao segmento que o Sindieco representa. Houve momentos em que foram questionados: ‘quem são vocês? quem vocês representam?’. Além de não existirem informações que de fato demonstrem quem são essas empresas, existe também certa arrogância do poder público, no entender de Glauco Pessoa, no sentido de achar que eles sabem tudo e que o que eles sabem é a verdade absoluta, crítica. “Na verdade, não é bem assim”, contrapõe.

A fase em que se encontra agora o Sindieco é fazer com que as empresas o conheçam e o que ele pode fazer por elas. “O sindicato sem as empresas não é nada”, lembra, “e o trabalho que temos agora é identificar quais são os serviços que os segmentos demandam e notificar estas empresas pra que venham para o sindicato.”

De vanguarda

O desconhecimento do setor sobre as vantagens de se associar é causado por um lado, por uma ignorância do empresário em não saber que o sindicato é um órgão legítimo de defesa dos interesses dele e da empresa dele e, por outro, pelo próprio órgão não buscar se fazer presente na vida do empresário. “A realidade sindical do nosso país

Na Diamond Brasil você encontra

TONER KYOCERA



e mais...

LANÇAMENTO DE CARTUCHOS

MONOCROMÁTICOS

BROTHER TN1035

(HL-1112 / DCP 1512)

BROTHER TN1060

(HL-1112 / DCP 1512 / MFC-1810)

HP LASERJET PRO M425DN / M401DW

(CF280A / 280X / 280X-L)

COLORIDOS

OKIDATA C330 - CMYK

(C310 / 330 / 360 / 510 / 530 / MC361/561)

HP COLOR LASERJET CP1025 CMYK

(CE310A / 311A / 312A / 313A)

SAMSUNG CLP-325/CLX-3185 - CMYK

(CLT-M407S / Y407S / C407S / K407S)



Temos também chips, blades e cilindros. Consulte-nos!

Ligue: (11) 55642600

Rua Dr. Maurício de Lacerda, 535
São Judas - São Paulo - SP

www.diamondbrasil.com

é muito ingrata”, salienta o presidente do Sindieco. “Temos entidades que se resumem a mandar boleto e acabou. Mas não no nosso caso, somos um sindicato de vanguarda.” O dirigente ressalta que apresenta, pelo sindicato, algo desconhecido da maioria das pessoas: o viés de preservação ambiental que têm os negócios dos possíveis afiliados. Dentro deste cenário, alerta, as empresas que atuam no mercado não possuem nenhum tipo de incentivo, nenhum tipo de tratamento diferenciado.

Sendo assim, uma das prerrogativas principais do sindicato é buscar incentivos, tratamento tributário diferenciado, incentivos creditícios, buscar o reconhecimento que esse negócio precisa ter por causa dos benefícios que ele presta ao meio ambiente, e para a sociedade, (no caso das empresas de reciclagem, a questão dos catadores). É interessante também advertir que isso não é um trabalho fácil, porque de uma forma ou de outra a remanufatura está concorrendo com a com a indústria primária já estabelecida. Glauco Pessoa questiona se, de fato, o fabricante de cartucho tem interesse que os cartuchos sejam reciclados simplesmente pelo benefício ambiental? “Então, é hora de justamente dar uma sacudida neste mercado para que a gente não continue buscando lucro a qualquer custo; que a gente busque incorporar outros critérios, outras variáveis que não sejam só o lucro financeiro e aí entra toda essa questão da sensibilização pela sustentabilidade, não só nas questões humanas, mas nas atividades empresariais também. Os planos agora são de acabar de arrumar a casa e estar preparado para, em janeiro de 2015, poder apresentar para as empresas a possibilidade de contribuição sindical e conseguir uma arrecadação suficiente para começar a estruturação dos serviços do sindicato para as empresas. Empresas do ramo de remanufatura de cartuchos de impressora, gestão de resíduos, ou de reciclagem de maneira geral, do Estado do Rio de Janeiro, podem entrar em contato com a central de atendimento: +55 21 2671 7639, ou pelo e-mail, faleconosco@sindieco.org.br



Shigeo Shimazaki,
(Presidente da Brother América),
Lênio e Jordano Zanesco,
(diretores da Comabe)

COMABE É PENTACAMPEÃ COMO MAIOR REVENDA BROTHER DO BRASIL

Em maio, a Comabe, empresa gaúcha com 47 anos de experiência no mercado de venda, locação, assistência e suprimentos de impressoras e multifuncionais, foi homenageada com o prêmio Partner Awards 2013 – Copy Dealers, em Dubai, e consolidou-se pentacampeã como maior revenda Brother do Brasil. A empresa conquista, por cinco anos consecutivos, o reconhecimento promovido pela multinacional Brother, uma das líderes de mercado mundial em soluções em impressão e comunicação, que avalia o desempenho em vendas das suas autorizadas. Para o diretor da Comabe, Lênio Zanesco, o mérito é resultado de uma estratégia concentrada no cliente, – fazendo com que as empresas tenham redução de custo, tecnologia e maior eficiência em seu parque de impressão – e na capilaridade no atendimento por meio de parceiros em todo o Brasil. “Construímos uma inteligência empresarial que nos permite proatividade e maior presença junto aos clientes”, destaca Zanesco. A empresa vem aproveitando a conquista do reconhecimento para apresentar ao mercado sua nova identidade visual. Desenvolvida pela agência Quanta Ideias, de Caxias do Sul, a marca visual Comabe ganha em equilíbrio e leveza, e destaca o círculo laranja como um botão de play que coloca os negócios em ação. Esse movimento contínuo proposto pela nova marca harmoniza os valores e a tradição de uma empresa de 47 anos de experiência com uma cultura voltada à inovação e à modernidade. Com sede na Serra Gaúcha e unidades de negócios em Porto Alegre e Vale do Sinos, a Comabe é revendedora autorizada das marcas Brother, Sharp, Xerox, Kyocera e OKI. Possui mais de 15 mil clientes ativos em todos os estados do país e administra cerca de 10 mil impressoras locadas. Uma das inovações da empresa é o monitoramento em tempo real, pela Internet,

do funcionamento das impressoras alocadas nos clientes que contratam o serviço, agilizando processos e diminuindo custos. Os serviços de assistência técnica da Comabe contam com uma equipe de mais de 30 profissionais treinados e capacitados pelos próprios fabricantes dos equipamentos e tem à sua disposição uma frota de 20 carros próprios, garantindo agilidade para atender as necessidades dos clientes no menor tempo possível. Também conta com duas filiais estrategicamente posicionadas, o que facilita o atendimento e agiliza a comunicação, trazendo resultados satisfatórios no curto prazo. Outro serviço oferecido é o outsourcing de equipamentos, o que possibilita vantagens de ordem econômica, técnica e fiscal, que se traduzem em ganhos confrontados com o custo total de aquisição, propriedade e uso dos equipamentos. Um fator atrativo do outsourcing é a despreocupação com problemas como obsolescência, desvalorização, depreciação e manutenção dos equipamentos. Com esse serviço, a Comabe entrega, instala e testa. Além disso, é possível substituir quase que imediatamente o equipamento sem perda de continuidade do trabalho. Como no outsourcing o desembolso monetário será mensal e não total, a empresa poderá liberar seu capital de giro para atividades ligadas diretamente aos objetivos empresariais. Por fim, o contrato de manutenção da Comabe coloca à disposição dos clientes técnicos capacitados e treinados pelos fabricantes, fazendo atendimentos domiciliares sem custos extras, com número ilimitado de chamados e, ainda, conforme disponibilidade técnica, substituição dos equipamentos ao recolhê-los para manutenção no laboratório da empresa.

mais impressão más impresión

Os negócios repaginam-se ou modificam seus caminhos com informações de eventos dirigidos. Tem sido assim também com o segmento de outsourcing de impressão. Em abril passado estivemos no Outsourcing Trends e continuamos a ouvir as questões relacionadas ao custo por página. Por mais que empresas grandes, com grandes contratos de prestação de serviços de MPS, aconselhem: libertem-se do custo por página, muitas dúvidas ainda rondam como cobrar o que a empresa presta. Mas as incertezas vão muito além. Nesta série de palestras, a do Rodrigo Romão, da IB Solutions, chamou-nos a atenção no item planejamento. No mercado de outsourcing de impressão isso é ainda mais importante, pois muitas vezes o preço gira nos centavos e o lucro pode estar nos milésimos de centavos. Ele percebe que ao longo desses anos os empresários do ramo têm se mostrado muito preocupados com custos. Mas não é bem assim. Quando se quer algo de qualidade é importante pagar por ele; mesmo que as pessoas se contentem com um serviço médio ou mínimo, fatalmente as cobranças virão por melhorias ou por inovação. Aí que entra o planejamento, para que o custo por página não represente a sobrevivência da companhia, e sim para que os serviços oferecidos melhorem continuamente. Sigamos sempre em frente.

Los negocios se paganan o modifican sus caminos con informaciones de eventos dirigidos. Ha sido así también con el segmento de outsourcing de impresión. En el mes de abril pasado estuvimos en el Outsourcing Trends y todavía seguimos oyendo las cuestiones relacionadas al costo por página. Por más que empresas grandes, con grandes contratos de prestación de servicios de MPS, aconsejen: líbrense del costo por página, muchas dudas todavía rondan sobre cómo cobrarle a la empresa. Pero las incertezas van más allá. En esta serie de conferencias, en la de Rodrigo Romão, de IB Solutions, nos llamó la atención el ítem planeamiento. En el mercado de outsourcing de impresión eso es todavía más importante, pues muchas veces el precio gira en centavos y el lucro puede estar en los milésimos de centavos. Él percibe que a lo largo de esos años los empresarios del ramo se han mostrado muy preocupados con los costos. Aunque no es así. Cuando se quiere algo de calidad es importante pagar por eso; aunque las personas se contenten con un servicio mediano o mínimo, fatalmente las cobranzas vendrán por mejoras o por innovación. Aquí entra el planeamiento, para que el costo por página no represente la sobrevivencia de la compañía, y sí para que los servicios ofrecidos mejoren constantemente. Sigamos siempre adelante.

Softwares, a alma do MPS

Softwares, el alma del MPS

A EcoprintQ Brasil, que representa o software PaperCut, está no Brasil desde setembro de 2013. A companhia comercializa uma importante ferramenta de gerenciamento de impressão; eles sabem que os softwares são essenciais para o setor de outsourcing

A EcoprintQ Brasil é uma filial da EcoprintQ, cuja matriz está em Miami, nos Estados Unidos. O ingresso da empresa no Brasil, representando o software PaperCut, de gerenciamento de impressão, trouxe aos brasileiros mais uma alternativa para a utilização de uma ferramenta específica para o setor de outsourcing de impressão. Com o PaperCut o cenário pode ser alterado, pois a EcoprintQ representava para os brasileiros a oportunidade de obter um serviço diferenciado e eficiente, além de ser mais uma opção para aquecer o mercado.

O gerente Comercial da EcoprintQ, Márluz Villani Saltarelli Saraiva, conta que a chegada ao mercado brasileiro ocorreu após três anos de conversas e negociações. “A EcoprintQ USA já tinha escritório no México, Argentina, Chile e República Dominicana, mas faltava a cereja do bolo, o Brasil”, brinca. A ideia de expansão para o Brasil surgiu após a companhia perceber que o PaperCut era representado por uma empresa somente. A qualidade do software, a economia brasileira aquecida e a constante mudança na mentalidade da gestão empresarial, fez com que vislumbrassem uma excelente oportunidade para crescimento e ampliação da empresa no mercado brasileiro, afirma. “Somos mineiros de alma e coração,

EcoprintQ Brasil es una sucursal de EcoprintQ, cuya matriz está en Miami, en EE.UU. La llegada de la empresa a Brasil, representando el software PaperCut, de administración de impresión, le trajo a los brasileños una alternativa más para utilizar una herramienta específica para el sector de outsourcing para impresión. Con el PaperCut el escenario puede cambiar, pues EcoprintQ representaba para los brasileños la oportunidad de obtener un servicio diferenciado y eficiente, además de ser una opción más para el mercado.

El gerente Comercial de EcoprintQ, Márluz Villani Saltarelli Saraiva, cuenta que la llegada al mercado brasileño fue después de tres años de conversaciones y negociaciones. “EcoprintQ USA ya tenía oficina en México, Argentina, Chile y República Dominicana, pero a la torta le faltaba la cereza... Brasil”, bromea. La idea de expandirse para Brasil surgió después que la compañía percibió que el PaperCut estaba representado por una empresa solamente. La calidad del software, la economía brasileña en alta y el cambio constante de la mentalidad de la gestión empresarial, hizo con que vislumbraran una excelente oportunidad de crecimiento y ampliación de la empresa en el mercado brasileño, afirma. “Somos mineros de alma y



EcoprintQ Brasil, que representa el software PaperCut, está en Brasil desde septiembre de 2013. La compañía comercializa una importante herramienta de administración de impresión; ellos saben que los softwares son esenciales para el sector de outsourcing

Minas Gerais foi então a nossa escolha natural, o que não impede de nos apresentar física e virtualmente para todo o Brasil. Hoje a tecnologia nos permite alcançar todas as empresas que desejam implementar um projeto de gerenciamento de impressão”, informa Saltarelli Saraiva.

Serviços no Brasil

Criado por Chris Dance e Matt Doran, em 1998, nos Estados Unidos, o primeiro PaperCut surgiu a partir de uma aplicação para atender à necessidade de uma escola local, em controlar a quota de impressão. A partir desse pequeno começo, o software foi desenvolvido e teve agregado um pacote de gerenciamento de impressão, agora completo, e atualmente é utilizado em mais de 100 países e 50 mil empresas em todos os setores. Hoje, Dance é diretor de Arquitetura de Sistemas e Doran, diretor de Desenvolvimento de Software.

A companhia nos Estados Unidos continua com sua equipe original. Todos os desenvolvedores são visionários da tecnologia da informação, apaixonados com a exploração de novos mundos, mapeando e celebrando novas alianças. A EcoprintQ/PaperCut, simbolicamente falando, acredita que a relação frutífera com sua árvore de clientes é a mãe da invenção.

corazón, naturalmente elegimos a Minas Gerais, lo que no impide que nos presentemos física y virtualmente en todo Brasil. Hoy la tecnología nos permite alcanzar a todas las empresas que desean implementar un proyecto de administración de impresión”, informa Saltarelli Saraiva.

Servicios en Brasil

Creado por Chris Dance y Matt Doran, en 1998, el primer PaperCut surgió a partir de una aplicación para atender a una escuela local, para controlar el volumen de impresión. A partir de ese pequeño comienzo, el software fue desarrollado y se agregó la administración de impresión, ahora completo, y actualmente se utiliza en 100 países y 50 mil empresas en todos los sectores. Hoy, Dance es director de Arquitectura de Sistemas y Doran, director de Desarrollo de Software.

La compañía en EE.UU. sigue con su equipo original. Todos los desarrolladores son visionarios de la tecnología de la información, apasionados con la exploración de nuevos mundos, mapeando y celebrando nuevas alianzas. EcoprintQ/PaperCut, simbólicamente hablando, cree que la relación fructífera con su árbol de clientes es la madre de la invención.

No Brasil, desde 2013, a EcoprintQ preza por valores como sustentabilidade, respeito ao cliente e controle de custos. O objetivo central da companhia é oferecer um serviço de qualidade e de maneira diferenciada para quem precisa dos serviços. O modo de trabalhar da EcoprintQ reflete o compromisso com o PaperCut, um software inovador e eficaz, que visa melhorar o gerenciamento de impressão e criar soluções para as empresas no mundo.

A EcoprintQ conta com cerca de 20 funcionários, nas mais diversas áreas dentro da empresa. Com sede em Belo Horizonte (MG), trabalha com atendimento customizado de acordo com a demanda do cliente, dependendo de cada projeto. Por ser uma empresa que comercializa softwares, um mesmo projeto pode conter vários cenários. Dessa maneira, prestam serviços a todas as empresas brasileiras, focadas em outsourcing de impressão, preocupadas em agregar valor e criar soluções relacionadas ao gerenciamento de impressão. Essas empresas são responsáveis por direcionar o PaperCut de acordo com a demanda de cada empresa que atende.

Diferenciais

Como diferenciais, a companhia destaca o atendimento especializado e preço competitivo no mercado brasileiro. Além disso, reforçam o suporte técnico, pensado em resolver as questões apresentadas pelo cliente de maneira rápida e eficaz. Por isso, conta com profissionais capacitados, especializados em PaperCut e infraestrutura.

Por ser uma empresa de instalação recente em território brasileiro, as perspectivas de crescimento são grandes, tendo em vista as possibilidades do mercado. “Nosso objetivo é conquistar a confiança e a credibilidade das empresas do setor de tecnologia e informação, podendo levar nosso serviço diferenciado para mais lugares no país”, afirma Márluz Saraiva. Para alcançar este propósito, a EcoprintQ conta com um projeto de expansão direcionado, também com investimentos em comunicação e marketing, além de capacitação frequente para seus profissionais.

A EcoprintQ estará presente na ReciclaMais South American Expo, 5 a 7 de agosto. O evento representa mais uma forma de se chegar aos objetivos propostos de expansão da empresa. Através da divulgação proporcionada pela principal feira do setor, a companhia pretende apresentar seu portfólio e expertise ao mercado brasileiro e construir um relacionamento consistente com as empresas do ramo.

En Brasil, desde 2013, EcoprintQ aprecia valores como sostenibilidad, respeto al cliente y control de costos. El objetivo central de la compañía es ofrecer un servicio de calidad y diferente para el que precisa de los servicios. La manera de trabajar de EcoprintQ refleja el compromiso con el PaperCut, un software innovador y eficaz, que quiere mejorar la administración de impresión y crear soluciones para las empresas en el mundo.

EcoprintQ cuenta con 20 empleados, de las más diversas áreas dentro de la empresa. Con sede en Belo Horizonte (MG), trabaja con atención customizada de acuerdo con la demanda del cliente, dependiendo de cada proyecto. Por ser una empresa que comercializa softwares, un mismo proyecto puede contener varios escenarios. De esa manera, prestan servicios a todas las empresas brasileñas, centradas en outsourcing de impresión, preocupadas en agregar valor y crear soluciones relacionadas a la administración de impresión. Esas empresas son responsables por direccionar el PaperCut de acuerdo con la demanda de cada empresa que atiende.

Diferenciales

Como diferenciales, la compañía destaca la atención especializada y precio competitivo en el mercado brasileño. Además, refuerzan el soporte técnico, pensado en resolver las cuestiones presentadas por el cliente de manera rápida y eficaz. Por eso, cuenta con profesionales capacitados, especializados en PaperCut e infraestructura.

Por ser una empresa recién instalada en territorio brasileño, las perspectivas de crecimiento son grandes, teniendo en vista las posibilidades del mercado. “Nuestro objetivo es conquistar la confianza y la credibilidad de las empresas del sector de tecnología e información, pudiendo llevar nuestro servicio diferenciado para otros lugares del país”, afirma Márluz Saraiva. Para alcanzar este propósito, EcoprintQ cuenta con un proyecto de expansión, también con inversiones en comunicación y marketing, además de capacitación para sus profesionales.

EcoprintQ estará presente en ReciclaMais South American Expo, 5 a 7 de agosto. El evento representa una forma más para alcanzar los objetivos propuestos para la expansión de la empresa. A través de la divulgación proporcionada por la principal feria del sector, la compañía pretende presentar su portfólio y experiencia al mercado brasileño y establecer un relacionamiento consistente con las empresas del ramo.



Uma árvore

A logomarca da EcoprintQ/PaperCut é uma grande árvore, de tronco alto e cheia de galhos. Na concepção de seus fundadores, trata-se de uma metáfora para os dias de hoje – uma vibrante árvore da vida bem estabelecida, com suas raízes firmemente fincadas no solo. Seus ramos são as aplicações da PaperCut, indo alto e longe, além dos raios de luz. É aqui que seus parceiros, vendedores e universidades, faculdades e empresas independentes, marcas grandes ou pequenas, prosperam com uma relação simbiótica verde com sua árvore genealógica. Olhar para todos os membros que servem é a reverência diária para obter uma excelência coletiva, não apenas o trabalho em uma fábrica, mas todas as possibilidades das relações institucionais e corporativas. Sob esta copa poderosa encontra-se uma mistura de grandes clientes, algumas das maiores universidades dos Estados Unidos, até algumas empresas pequenas, porém poderosas, com apenas cinco funcionários. No Miami Dade College, por exemplo, a PaperCut fornece uma parceria forte de 500K de banco de dados de usuários, a partir de uma localização central, comunicando-se com nove campi em todo o sul da Flórida. Vale ressaltar a capacidade da aplicação em uma universidade de transcender sobre uma rede web complexa com extensas 2 mil estações de trabalho, para locais remotos, a partir de um servidor de aplicação PaperCut.

Un árbol

La logomarca de EcoprintQ/PaperCut es un gran árbol, de tronco alto y lleno de ramas. Sus fundadores opinan que se trata de una metáfora para los días de hoy un árbol vibrante da una vida bien establecida, con sus raíces firmes hincadas en el suelo. Sus ramas son las aplicaciones de PaperCut, yendo alto y lejos, además de los rayos de luz. Entonces aquí sus compañeros, vendedores y universidades, facultades y empresas independientes, marcas pequeñas o grandes, prosperan con una relación simbiótica verde con su árbol genealógico. Mirar a todos los miembros que sirven es la reverencia diaria para obtener una excelente colectiva, no apenas el trabajo en una fábrica, pero sí todas las posibilidades de las relaciones institucionales y corporativas. Bajo esta copa poderosa se encuentra una mezcla de grandes clientes, algunas de las mayores universidades de EE.UU. y hasta algunas empresas pequeñas, pero poderosas, con apenas cinco empleados. En Miami Dade College, por ejemplo, PaperCut provee una fuerte sociedad de 500K de banco de datos de usuarios, a partir de una ubicación central, comunicándose con nueve campi en todo el sur de Florida. Vale resaltar la capacidad de la aplicación en una universidad para trascender sobre una red web compleja con extensas 2 mil estaciones de trabajo, para locales remotos, a partir de un servidor de aplicación PaperCut.

**Visite a mais
alemã do Brasil,
na Reciclamais.**

Garantir a qualidade
do seu impresso
depende de escolher
tintas de qualidade.

As tintas **Inkmax** são
produzidas em Pomerode.
Cidade reconhecida pela
cultura alemã. Com isso,
você ganha o cuidado
europeu, acessível como
as brasileiras.

**Visite nosso stand (nºH6)
na Reciclamais South
American Expo2014,
de 5 a 7 de agosto.**

VIVA

Lançamento:

Tinta Sublimática

Para impressão transfer.
Impressoras com cabeça
DX5 e pequenos formatos.

**Tinta Pigmentada
para HP Pro X 451 e 476**
Testada e aprovada.

inkmax
DAS BRASILEIRAS, A MAIS ALEMÃ.

Fone: 47 3387.2111 | Fax: 47 3387.2148
www.inkmax.com.br

Seu negócio não é impressão: é gerenciamento

Su negocio no es imprimir: es administración

Esta é a segunda parte do artigo de autoria de Marc Voelckel, diretor da Print Audit Brasil. Na primeira, vimos porque prestadores de serviços de outsourcing de impressão (ou, melhor, de serviços de impressão gerenciada, MPS em inglês) devem adotar um modelo de negócios fundamentado na entrega do gerenciamento de impressão. Agora, iremos ver como esse modelo pode ser implementado na sua empresa

O primeiro passo deve ser voltado à sua própria companhia e não aos clientes, pois, para vender um serviço completo de gerenciamento de impressão, a empresa tem que ter estrutura e organização para garantir a entrega do serviço com a qualidade prometida pelos vendedores e esperada pelo cliente. Uma vez a casa arrumada, será a hora de planejar a implementação do modelo de gerenciamento de impressão.

1. Primeiro, arrumar a casa

Mais do que um modelo de negócios inovador, mais do que preços competitivos, o verdadeiro diferencial de uma empresa é sua organização interna e a capacidade de entregar, de maneira consistente e eficiente, o serviço prometido aos clientes. Essa realidade se impõe com mais força ainda em um mercado tão competitivo como o mercado de MPS no Brasil.

Por isso, antes de pensar nos clientes, nas vendas, você deve voltar sua atenção para uma avaliação interna completa da sua empresa: avaliação dos riscos, da organização e da estratégia.

El primer paso debe dirigirse a su propia empresa y no a los clientes, ya que para vender un servicio completo de gestión de impresión, es necesario que su empresa tenga la estructura y la organización para asegurar la entrega del servicio con la calidad prometida por los vendedores y esperada por el cliente.

Ya con la casa ordenada, es la hora de planificar la ejecución del modelo de gestión de impresión en su empresa.

1. El Primer paso es ordenar la casa

Más que un modelo de negocio innovador, más que precios competitivos, la diferencia real de una empresa es su organización interna y su capacidad para ofrecer de manera consistente y eficiente el servicio prometido a los clientes.

Esta realidad se impone con más fuerza en un mercado tan competitivo como el mercado de MPS en Brasil.

Así que antes de pensar en sus clientes y sus ventas, debe dar vuelta a su atención para una revisión interna completa de su negocio: la evaluación de riesgos, organización y estrategia.

En el primer artículo de esta serie, hemos visto porque proveedores de servicio de outsourcing de impresión (mejor dicho, servicio de impresión administrado, MPS en inglés) deben adoptar un modelo de negocio basado en la entrega de la gestión de impresión. En este artículo, veremos cómo este modelo puede ser implementado en su empresa.

1.1 Avaliação dos riscos

Iremos nos focar aqui sobre os riscos específicos corridos por um provedor de MPS. O primeiro passo é sentar junto com seus gerentes e listar todos os riscos que podem afetar seus serviços. Segue uma lista dos riscos mais comuns em MPS:

Vendas: seu processo de vendas segue um padrão? Você trabalha com métricas para acompanhar a eficiência da sua equipe de vendas (taxa de fechamento, número de prospects por vendedor e por estágio de vendas...)? Sua equipe de vendas é treinada para seguir os padrões internos e ser atualizada dos equipamentos e soluções?

Preços e cobrança: Você conhece todos seus custos para prestação do serviço? Você sabe como rateá-los em um preço por página para aferir de maneira precisa seu lucro?

Suprimentos: Você mantém um histórico das falhas dos suprimentos por tipo (compatível/original) e marca para poder incluir este custo no seu projeto? Da mesma maneira, você tem um registro do rendimento efetivo dos suprimentos por tipo e marca?

1.1 Evaluación de los riesgos

Nos enfocaremos aquí en los riesgos específicos que ocurren a los proveedores de MPS.

El primer paso es sentarse con sus gerentes y apuntar todos los riesgos que pueden afectar a su servicio.

A continuación se presenta una lista de los riesgos más comunes en MPS:

Ventas: su proceso de ventas sigue un esquema? Se trabaja con indicadores de seguimiento de la eficacia de sus vendedores (tasa de cierre, número de prospectos por vendedor y fase de ventas ...)? El equipo de ventas está capacitado para cumplir con las normas internas y se actualizará de equipos y soluciones?

Los precios y cobranza: ¿Conoce todos sus costos por la prestación del servicio? Ya sabe cómo prorratear ellos en un precio por página para medir con precisión sus ganancias?

Suministros: Usted mantiene un historial de fallas de los suministros por tipo (compatible / original) y marca para ser capaz de incluir este costo en su proyecto? Del mismo modo, usted tiene un historial de rendimiento efectivo de los suministros por tipo y marca?

Serviço: seus técnicos são treinados? Você mantém um histórico e base de conhecimento sobre os erros e falhas mais comuns dos equipamentos que você trabalha?

Com essa lista em mão, o segundo passo será responder, para cada risco identificado, às seguintes perguntas:

- Qual é a probabilidade de cada risco ocorrer?
- Qual é o impacto do risco sobre a lucratividade da minha empresa?
- Qual é o impacto do risco sobre a satisfação dos meus clientes?

Desta maneira, é possível identificar os riscos que devem ser priorizados e que requerem maior atenção da sua parte.

Por fim, você deverá elaborar uma política de gerenciamento desses riscos: como reduzir os riscos existentes e como prevenir riscos futuros.

1.2 Avaliação da organização

Para garantir que os serviços de MPS sejam entregues aos seus clientes com qualidade (ou seja, de acordo com as exigências do contrato e do cliente) e consistência (ou seja, de maneira uniforme no tempo), é indispensável que seja estabelecido de maneira clara dentro da sua empresa quem é responsável por que e como cada um deve executar suas tarefas, através de processos.

Processos

De maneira ampla, podemos definir um processo de negócio como um conjunto de tarefas, que devem ser executadas conforme instruções predefinidas para alcançar um objetivo.

Existem dois tipos de processos: processos operacionais, que permitem a entrega dos serviços/produtos aos clientes e processos de suporte, cujo objetivo é apoiar e dar suporte aos processos operacionais.

No negócio de MPS, podemos identificar três processos operacionais (implementação de projeto, entrega de suprimentos e gestão de chamados de serviço) e um processo de suporte (cobrança dos seus clientes) como críticos.

Para criar, organizar e implementar processos dentro da sua empresa, você pode simplesmente criar um “manual de uso”, com passo a passo detalhado para cada funcionário ou, para uma gestão mais avançada, recorrer a um software de BPM (Business Process Management). Dentro desses softwares, podemos citar: BonitaSoft, Sydle Seed e Bizagi (os dois primeiros com suporte em português).

Responsabilidades

De nada adianta ter processos organizados, se você não definiu quem deve fazer o que e quem é responsável pelo resultado de cada processo. Somente se cada tarefa, cada processo tiver um funcionário claramente identificado como executante ou responsável, que você poderá responsabilizar a pessoa certa em caso de falha e avaliar o desempenho de cada um.

Servicio: sus técnicos están capacitados? Usted guarda un historial y una base de conocimientos sobre los errores y las fallas más comunes de los equipos que más trabaja?

Con esta lista en la mano, el segundo paso será el de responder a cada riesgo identificado, las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la probabilidad de ocurrencia de cada riesgo?
- ¿Cuál es el impacto del riesgo sobre la rentabilidad de mi empresa?
- ¿Cuál es el impacto del riesgo en la satisfacción de mis clientes?

Así, es posible identificar los riesgos que deben ser priorizados y que requieren más atención de su parte.

Al final, usted debe desarrollar una política para la gestión de estos riesgos: cómo reducir los riesgos existentes y la forma de prevenir los riesgos futuros.

1.2 Evaluación de la organización

Para asegurarse de que los servicios de MPS se prestan a sus clientes con calidad (es decir, de acuerdo con los requisitos del contrato y del cliente) y consistencia (es decir, de manera uniforme y en tiempo), que deberá establecerse con claridad dentro de su empresa quien es responsable de qué y cómo cada uno debe realizar sus tareas a través de los procesos.

Procesos

En términos generales, podemos definir un proceso de negocio como un conjunto de tareas que se deben realizar de acuerdo a las instrucciones predefinidas para lograr un objetivo.

Hay dos tipos de procesos: los procesos de negocio, que permiten la prestación de servicios / productos a los clientes y los procesos de soporte, cuyo objetivo es ayudar y apoyar a los procesos operativos.

En el negocio de MPS, podemos identificar tres procesos operacionales (ejecución de proyectos, la entrega de suministros y gestión de llamadas de servicio) y el proceso de apoyo (cobranza de sus clientes) como crítico.

Para crear, organizar y ejecutar los procesos dentro de su empresa, sólo tiene que crear un “manual del usuario” con detallado paso a paso para cada empleado o, para una administración más avanzada, utilice un software BPM (Business Process Management). Dentro de estos programas, podemos mencionar: BonitaSoft, Sydle Seed y Bizagi (los dos primeros con soporte técnico em español).

Responsabilidades

De nada sirve tener arreglado un procedimiento, si no ha definido quién debe hacer qué y quién es responsable de la resolución del caso. Sólo si cada tarea, cada proceso tiene un empleado claramente identificado como un ejecutante o responsable, usted puede responsabilizar a la persona adecuada en caso de falla y evaluar el desempeño de cada uno.

1.3 Avaliação da estratégia

As perguntas que você deve se fazer aqui são duas:

- Tenho uma visão clara de onde quero levar meu negócio daqui a um ano, daqui a cinco anos, daqui a dez/vinte anos? Ou seja: sua estratégia está definida?
- Eu sei como, na prática, alcançar os objetivos a curto, médio e longo prazo que defini na minha estratégia? Ou seja: você sabe como executar sua estratégia?

No livro *Mastering the Rockefeller Habits* (infelizmente sem tradução em Português), Verne Harnish identificou três elementos-chaves para o sucesso da sua estratégia:

- Prioridades: defina 5 prioridades para o trimestre e para o ano e, entre essas 5 prioridades, escolha uma prioridade como a principal. Cada funcionário deve ter suas prioridades também claramente definidas e alinhadas com os objetivos da empresa.
- Dados: você deve escolher algumas métricas e trabalhar para mantê-las atualizadas para poder acompanhar o andamento dos seus objetivos e para permitir que cada um possa acompanhar seu desempenho.
- Ritmo: a parte mais difícil na execução de uma estratégia é sem dúvida manter todas as áreas da empresa e todas as pessoas envolvidas alinhadas. Por isso é primordial promover reuniões de acompanhamento dos objetivos em um ritmo diário, semanal, mensal e trimestral.

2. Implementar o modelo de gerenciamento de impressão na sua empresa

Para implementar esse modelo com sucesso e maximizar seu retorno sobre investimento em soluções, você deve, antes de mais nada, tomar cuidado para não cometer nenhum dos dois erros mais comuns quando se trata de trabalhar com softwares de MPS:

- Não tenha pressa: não se deixe pressionar pelos seus clientes. Seja transparente, explique para eles que sua empresa está investindo para melhorar seus serviços e que leva um certo tempo até estar alinhada, treinada e ter operacional para trabalhar da melhor maneira possível com as soluções.
- Não pense que os softwares trabalham sozinhos e que resolverão todos os problemas da sua empresa. Softwares são apenas ferramentas e dependem de pessoas.

O próximo passo é estabelecer um cronograma. Sugerimos o seguinte:

1. Avaliação dos fornecedores (45 dias):
 - 7 dias para pesquisa de mercado, contatos iniciais, elaboração das matrizes de avaliação, reuniões internas...
 - 30 dias para testes dos softwares: as pessoas responsáveis por estes testes devem ter o tempo necessário para avaliar efetivamente cada software, em ambiente interno na sua empresa e em dois ou três clientes.
 - 7 dias para escolha do fornecedor e fechamento da parceria

1.3 Evaluación de la estrategia

Las preguntas que debe hacer aquí son dos:

- ¿Tengo una visión clara de hacia dónde quiero llevar mi negocio dentro de un año, dentro de cinco años, en diez / veinte años? Es decir: cuál es su estrategia de este juego?
- ¿Yo sé cómo, en la práctica, para lograr los objetivos a corto, mediano y largo plazo para definir mi estrategia? Es decir: usted sabe cómo ejecutar su estrategia?

En el libro *Mastering the Rockefeller Habits*, Verne Harnish señaló tres elementos clave para el éxito de su estrategia:

- Prioridades: elija 5 prioridades para el trimestre y para el año y, entre estas cinco prioridades, elija una prioridad como la principal. Cada empleado debe haber sus prioridades también claramente definidos y alineados con los objetivos de negocio.
- Datos: Usted debe elegir algunos indicadores y trabajar para mantenerlos actualizados con el fin de seguir el progreso de sus metas y de permitir a cada uno para supervisar su desempeño.
- Ritmo: la parte más difícil en la implementación de una estrategia es, sin duda, mantener todas las áreas de la empresa y toda la gente involucrada alineados. Por lo tanto, esencial promover las reuniones de seguimiento de los objetivos sobre una base diaria, semanal, mensual y trimestral.

2. Aplicar el modelo de gestión de impresión en su empresa

Para aplicar este modelo exitosamente y maximizar la rentabilidad de inversión en soluciones, debe primero que todo tener cuidado de no cometer cualquiera de los dos errores más comunes cuando se trata de trabajar con el software de MPS:

- No tenga prisa: que no le presione sus clientes. Sé transparente, explicarles que su compañía está invirtiendo para mejorar sus servicios y se necesita un tiempo hasta que su empresa esté alineada, capacitada y operativa para el trabajo de la mejor manera posible con las soluciones.
- No piense que el trabajo es del software sólo y que va a resolver todos los problemas de su empresa. Software son sólo herramientas y dependen de personas.

El paso siguiente consiste en establecer una línea de tiempo. Les proponemos lo siguiente:

1. Evaluación de los proveedores (45 días)
 - 7 días para el estudio del mercado, los contactos iniciales, la preparación de las matrizes de evaluación, reuniones internas...
 - 30 días para probar el software: las personas responsables de las pruebas deben tomar el tiempo necesario para evaluar de manera efectiva cada software en un ambiente interior de su empresa y en dos o tres clientes.
 - 7 días para elegir el proveedor y cierre de la alianza

2. Atribuição das novas funções

Com a implementação de soluções, surgem novas funções na sua empresa, que devem ser claramente atribuídas. Pode ser interessante também pensar em um cargo de gerente de soluções, responsável pela coordenação de todas as áreas da empresa no que diz respeito a soluções.

- Instalação dos softwares (área técnica)
- Monitoramento das instalações (área técnica)
- Análise dos dados coletados (área comercial e diretoria)
- Acompanhamento do uso das soluções nos clientes (área comercial)
- Relacionamento com fornecedor (área administrativa)

3. Treinamentos internos (7 dias)

É importante entender que softwares de MPS têm um impacto profundo em todas as áreas da sua empresa, não apenas nas vendas e no serviço. Portanto, planeje junto com o fornecedor escolhido um treinamento técnico (para instalação e configuração dos softwares), um treinamento comercial (como sua equipe de vendas deve integrar as soluções nas suas propostas como diferencial e usá-las na fase de projeto e auditoria dos prospects) e administrativo (cobrança, integração com seu ERP...)

4. Divulgação na sua base atual de clientes (entre 7 e 15 dias)

Aproveite para realizar visitas e mostrar aos seus clientes que você se preocupa com a qualidade dos seus serviços. Levante as necessidades de cada cliente para entregar um projeto de soluções a cada um deles.

5. Redefina sua estratégia comercial

Soluções abrem novas oportunidades de negócios: soluções direcionadas a mercados específicos (advogados, arquitetos, educação...), consultoria e auditoria de impressão, além de oferecer um diferencial na hora de prospectar clientes.

6. Implementação operacional

Na última fase, você deve definir um cronograma de instalação dos softwares nos seus clientes. Recomendamos dar prioridade à implementação da solução de gestão do seu parque (que trará logo produtividade e eficiência à sua operação) para depois instalar as soluções de gerenciamento de impressão e cópia nos seus clientes.

2. Asignación de nuevas funciones

Con la implementación de soluciones son creadas nuevas funciones en su empresa, que deben ser claramente asignados. Puede ser interesante pensar en una posición de gerente de soluciones, responsable de la coordinación de todas las áreas de la empresa con respecto a las soluciones.

- Instalación de software (área técnica)
- Monitoreo de las instalaciones (área técnica)
- El análisis de los datos recopilados (área comercial y directores)
- Supervisión del uso de las soluciones en los clientes (área comercial)
- Relación con proveedores (área administrativa)

3. Capacitación Interna (7 días)

Es importante entender que los programas de MPS tienen un profundo impacto en todas las áreas de su negocio, no sólo en ventas y servicio. Por lo tanto, los planes con la formación técnica del proveedor elegido (para la instalación y configuración de software), una formación comercial (por ejemplo, su personal de ventas deben integrar las soluciones en sus ofertas como diferencial y utilizarlas en la fase de diseño de la auditoría de los prospectos) y formación administrativa (facturación, integración con su ERP...)

4. Divulgación en su actual base de clientes (entre 7 y 15 días)

Aprovecha la oportunidad de realizar visitas y mostrar a sus clientes que usted se preocupa con la calidad de sus servicios. Plantea la necesidad de cada cliente para ofrecer una solución de proyecto a cada uno de ellos.

5. Refine su estrategia comercial

Soluciones abren nuevas oportunidades de negocio: soluciones direccionadas a mercados específicos (abogados, arquitectos, educación...), consultoría y auditoría de impresión... Además de ofrecer un diferencial a sus clientes potenciales.

6. Aplicación Operacional

En la última etapa, se debe establecer un calendario para la instalación del software a sus clientes. Le recomendamos dar prioridad a la aplicación de la solución para la gestión de su parque (que pronto traerá la productividad y eficiencia de su funcionamiento) y luego instalar la gestión de soluciones de impresión y copia a sus clientes.

Tradução do espanhol deste artigo: Print Audit

Esta é a participação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas na coluna mensal, com informações importantes sobre o empreendedorismo. Participe, mande sua dúvida para reciclamais@reciclamais.com

A importância de ter metas

O artigo deste mês na Coluna Sebrae-SP é sobre a importância das metas e de como incorporá-las à realidade. A autoria é de Ivan Hussni, diretor técnico do Sebrae-SP. Leia, comente, enviem sugestões

É comum se falar em metas no mundo dos negócios. Sem elas, a empresa não sai do lugar e corre sério risco de perder espaço no mercado para concorrentes com objetivos definidos. Isso vale para todos os setores, seja no comércio, na indústria ou nos serviços, e em qualquer ramo, desde uma padaria, lavanderia, passando por uma fábrica de autopeças a até uma academia de ginástica, por exemplo.

As metas são o que norteiam o empreendimento. Podem estar relacionadas a vendas, produtividade, expansão ou outro alvo vislumbrado. Elas afetam todas as decisões do empresário, pois apontam para onde se quer chegar e fazem pensar em providências a serem tomadas nesse sentido.

No entanto, colocá-las em prática exige disciplina ou vão se transformar em um foco de frustrações quando não atingidas.

A meta deve ser estabelecida com critério. Precisa ser específica, caso contrário não vai dar resultado. Pensemos no dono do negócio que deseja aumentar sua base de clientes. Ele tem de definir uma porcentagem de crescimento e em quanto tempo pretende chegar a esse novo patamar. Daí surge

a necessidade de monitorar e medir o desempenho, caso contrário ficará impossível saber se a coisa caminha a contento. Para isso, números são a melhor régua. Uma ideia é comparar os dados do período com os de igual intervalo imediatamente anterior e com os de um ano antes. Com base nisso, pode-se fazer uma projeção do pretendido. Portanto, é vital ter as informações da empresa sob controle e documentadas. Nada de se apoiar apenas na percepção.

A meta também tem de ser possível. Jogar a expectativa para um nível irreal e inatingível terá reflexos negativos. Ao mesmo tempo, também não pode ser fácil demais, pois não representará um desafio. Em ambas situações, acabará representando um desestímulo para os envolvidos. Estudar o mercado e suas possibilidades é obrigatório nesse ponto.

Incorporar metas à realidade da micro e pequena empresas produz ainda outro benefício: o empreendedor passa a planejar suas ações, elemento vital da boa gestão. Essa prática vai dar impulso para o negócio e impedir sua estagnação.

• Sobre o autor:

Ivan Hussni é diretor técnico do Sebrae-SP.

Caráter e ética

Virou disciplina a ser aprendida em estabelecimentos de ensino. Uma escola nos Estados Unidos incluiu aula de caráter no currículo. Deu no site porvir.org em junho. A escola aposta no ensino de habilidades não cognitivas – como comunicação, resiliência e determinação – em todas as aulas, oficinas para pais e momentos de trocas entre os estudantes, chamados de Kipp Circles, com o objetivo de desenvolver o caráter dos alunos. Os idealizadores do projeto acreditam que com isso as crianças mudem de atitude também em casa. Excelente ideia que poderia dar certo por aqui também. Ainda mais porque uma pesquisa sobre ética nas empresas revelou que mais da metade dos profissionais das companhias brasileiras tendem a conviver sem restrições com a falta de ética. Pior do que esta informação é saber que 80% dos funcionários poderiam cometer algum ato antiético. São pessoas que não têm a ética como um princípio inabalável independentemente da situação. O levantamento foi feito pela primeira vez pela ICTS, uma consultoria brasileira de gestão de riscos de negócios que presta serviços como estruturar sistemas de controle, análise e investigação e publicado no jornal Valor Econômico há um ano. Quem sabe ensinando às crianças sobre caráter e ética ainda tenhamos alguma esperança. Pode ser que melhore. Pode ser que passemos a ver menos carros de jovens, lindos e saudáveis, ocupando a vaga de idosos, de pessoas com deficiência ou até de gestantes; ou ainda, mais pessoas moças, tão sonolentas, coitadinhas, a cederem seus lugares no metrô, nos ônibus, nos trens... Ou eu é que ando muito pessimista com a raça humana, de maneira geral? Mas não era para estar. Vejam o que aconteceu comigo em uma fila de supermercado, o que por si só já é, além de estressante, um lugar onde se coloca à prova

a paciência, o domínio emocional, a gentileza, as boas maneiras. Na minha frente estavam duas famílias, uma com uma mulher e uma criança de uns cinco anos e, imediatamente próxima a mim, um moço de uns 30 anos, com um filho de uns 7-8 anos e a esposa. A primeira mulher, ao passar no caixa, verificou, na hora de pagar a conta, que havia ultrapassado a quantia disponível para pagamento naquele momento. Faltavam vinte e tantos reais. Constrangimento geral, da caixa, da mulher e até meu, que, de longe assisti a cena. E não é que o rapaz, o próximo da fila, tirou seu cartão de crédito da carteira e pagou a diferença. Ninguém acreditava. Eu, claro, fiquei muito emocionada. Mas o rapaz nem aí. Pagou, como se a conta fosse dele, talvez da irmã dele. Muito legal. A moça, devedora, não sabia como agradecer, pediu o número da conta dele, dizendo que assim que desse ia depositar para ele. Ele nem se abalou. Imagine, disse, não se preocupe. Faça o bem para alguma pessoa e está pago. É assim que se forma a corrente do bem. Se ela levou a sério e ajudou alguém mesmo, a humanidade não está de toda perdida. Creio eu. Por outro lado, a mulher do rapaz, que estava um pouco distante, assistiu a tudo sem dizer uma única palavra. Quando a moça, favorecida, foi embora, ela resmungou entredentes, mas alto o suficiente para que eu ouvisse: “pra dar vinte reais, em casa, para mim, é um sufoco. Fala um monte. Acaba dando, claro, mas parece que tem um escorpião naquela carteira.” Eu ri, sozinha, e muito discretamente. Ninguém é perfeito mesmo. Pensando no que aconteceu, refleti um pouco. Sem mexer com dinheiro há muito bem disponível a ser feito e a todo momento. Muitas vezes só cumprimentar alguém no prédio em que vive, segurar a porta do elevador, carregar um pacote. Tanta coisa, não? E tão simples.

Por Cecilia Borges (cecilia@reciclamais.com)

Água: TNC reconhece o melhor vídeo do mundo sobre a importância desse recurso natural

A The Nature Conservancy (TNC), maior organização ambiental do mundo, mobilizou cineastas de todo o planeta para produzir uma campanha direcionada ao mercado brasileiro, que ressalta a importância da origem da água consumida nos grandes centros urbanos, como São Paulo. A iniciativa realizada em conjunto com a comunidade internacional de cineastas Mofilm resultou em 16 obras, das quais 3 foram selecionadas para serem votadas pelo público. A grande vencedora “Upstream Projection” mostra o caminho que a água percorre da floresta até a torneira das residências, o que conscientiza a população a lembrar sobre a importância do cuidado com os mananciais. “Temos uma crise real de falta de água nos grandes centros urbanos no Brasil, especialmente na cidade de São Paulo, e todos precisam contribuir para amenizar esse cenário, seja a indústria, governo ou cidadão. É necessário criar essa provocação para despertar a importância da natureza para garantir o abastecimento das cidades”, destaca Marcelo Moura, diretor de marketing da TNC no Brasil. Esse modelo de mobilização deverá ser exportado para outros países da América Latina, principalmente onde já há uma preocupação com a segurança hídrica.

Correios testam carro elétrico em serviço de entrega de cartas

Os Correios começaram a testar, no final de junho, dois veículos elétricos para a entrega de encomendas, um em Brasília e outro em Curitiba, no Paraná. Eles foram recebidos pelo presidente da empresa, Wagner Pinheiro de Oliveira, entregues pelo diretor de Vendas a Empresas da Renault, Alexandre Oliveira. A montadora cedeu os carros em comodato para testes por quatro meses, com possibilidade de prorrogação por um ano. “Inicialmente, faremos esses testes para verificar a viabilidade e a possibilidade de integrar os veículos à frota”, disse a vice-presidente de Clientes e Operações dos Correios, Glória Guimarães.

A redução das emissões de gás carbônico é uma das ações previstas pelo Sistema de Gestão Ambiental dos Correios e também faz parte do programa de redução de emissões de carbono do setor postal da Internacional Post Corporation, da qual a empresa é signatária. A meta é reduzir em 20% as emissões de gases do efeito estufa até 2020. Em Brasília, o veículo será utilizado em entregas na Asa Sul, Esplanada dos Ministérios e nos setores

Comercial e Hoteleiro Sul. Um totem para a recarga do veículo foi disponibilizado pela Companhia Energética de Brasília no Centro de Transporte Operacional da empresa na capital federal. Com frota total de 25 mil veículos, os Correios também preparam a compra de 1.200 motos elétricas, a serem adquiridas em 2014 e 2015. As motos foram testadas no ano passado e o processo de licitação deve ser aberto nas próximas semanas.

MMA divulga lista de empresas que ajudaram a reduzir emissões de carbono na Copa

O Ministério do Meio Ambiente (MMA) divulgou uma lista parcial das empresas doadoras de créditos de carbono para compensação das emissões de gases de efeito estufa emitidos em função da Copa do Mundo. Em razão das emissões relacionadas a obras, viagens, consumo de energia e outras ações vinculadas ao torneio, o MMA decidiu convocar as empresas detentoras de Reduções Certificadas de Emissões (RCEs) a doá-las. Na prática, os créditos, concedidos a empresas que têm projetos de mecanismos de desenvolvimento limpo aprovados pela Organização das Nações Unidas (ONU), serão cancelados para que não possam ser usados futuramente. Como contrapartida, as empresas terão o direito de usar o Selo Sustentabilidade - Baixo Carbono, emitido pelo Ministério do Meio Ambiente. A portaria traz os nomes de 11 empresas que atenderam à chamada pública feita pelo ministério em abril. No início de junho, a ministra do Meio Ambiente, Izabella Teixeira, já havia entregado o certificado a essas companhias. Na ocasião, o ministério informou que foram compensadas 420,5 mil toneladas de gás carbônico equivalente, sete vezes mais do que a emissão estimada para ocorrer em razão do Mundial.

Amazônia Legal estará toda mapeada até 2017

O projeto de mapeamento da Amazônia Legal está em andamento e deve ser concluído até 2017, segundo o Centro Gestor e Operacional do Sistema de Proteção da Amazônia (Censipam), que coordena as operações. Cerca de 55 mil quilômetros quadrados (km²) de hidrovias navegáveis e 1,2 milhão de km² terrestres já foram cartografados. O Projeto Cartografia da Amazônia foi lançado em 2008 e visa a atualizar e concluir as cartografias terrestre, geológica e náutica dos 35% da Região da Amazônia sem informações na escala de 1:100.000, que são mais detalhadas. Dos 5,2 milhões de km² da Amazônia Legal, 1,8 milhão de km² não

**Importador, Distribuidor, Revenda
ajude a FEBRECI a continuar esta
luta, colocando o seu nome entre
aqueles que estão EFETIVAMENTE
lutando pelo nosso mercado.**

A FEBRECI reformulou todo o seu site (www.febreci.org.br) e está disponibilizando na sua página principal 10 espaços para publicidade da sua empresa, (vide modelo abaixo). Cada espaço custa R\$3.000,00 por semestre. Além da publicidade na capa do site, são enviadas 50.000 malas diretas mês, em cujo cabeçalho constam as empresas parceiras, (vide modelo abaixo). Entre em contato conosco no email febreci@febreci.org.br. Uma associação não vive somente de “boas intenções” é necessário agir concretamente.

REMANUFATURADOR, DÊ PREFERÊNCIA EM SUAS COMPRAS A QUEM ESTÁ LUTANDO AO NOSSO LADO!

Veja abaixo as empresas que estão contribuindo concretamente pela INCLUSÃO do mercado de remanufatura no ACORDO SETORIAL que é exigido pela Lei de Resíduos Sólidos

DIAMOND BRASIL
diamond@diamondbrasil.com
www.diamondbrasil.com

WIN BRASIL
contato@winbrasil.com
www.winbrasil.com

**DGX - DISTRIB.DE INSUMOS
E SUP.LTDA**
contato@dgxdistribuidora.com.br
www.dgxdistribuidora.com.br

**Febreci - Fed. das Emp. Br.
de Rem. de Car. de Impre.**
contato@febreci.com.br
www.febreci.org.br

**Importador,
Distribuidor, Revenda**
Coloque Sua Empresa
Aqui!

**Importador,
Distribuidor, Revenda**
Coloque Sua Empresa
Aqui!

**Importador,
Distribuidor, Revenda**
Coloque Sua Empresa
Aqui!

**Importador,
Distribuidor, Revenda**
Coloque Sua Empresa
Aqui!

**Importador,
Distribuidor, Revenda**
Coloque Sua Empresa
Aqui!

**Importador,
Distribuidor, Revenda**
Coloque Sua Empresa
Aqui!

6 motivos para unir forças

- 1 - Fortalecer nosso mercado
- 2 - Cursos e Treinamentos
- 3 - Defender nossos interesses
- 4 - Ter uma concorrência sadia
- 5 - Apoio Jurídico e Empresarial
- 6 - Evoluir profissionalmente

Nós precisamos de você!

febrecei

Federação das Empresas Brasileiras de Remanufatura de Cartuchos de Impressoras

www.febreci.org.br

agenciarmarchi.com

INSUMOS

Distribuidor Exclusivo:

WIN

Static Control

ESL

Resisto

Toners
Chips
Cilindros
PCR

Tintas
Lacres
Lâminas
Magnético



VENDA

IMPRESSORAS

Assist. Técnica **HP** **LEXMARK** **XEROX** **BROTHER** **EPSON**

HP Laser P2055DN
R\$ 590,00

HP Laser M3027X
R\$ 990,00

HP Laser 1020 (Q2612A)
R\$ 290,00

HP Laser P3005
R\$ 650,00

HP Laser 4250
R\$ 790,00

HP Laser P2014
R\$ 490,00

HP M2727NF.....**R\$ 900,00**
HP Laser P4015N(nova)...**R\$ 1.690,00**
HP Laser P602N(nova)...**R\$ 1.690,00**
Lexmark T650N(nova).....**R\$ 990,00**
Temos outros modelos

DGA
INFORMATICA
www.dgainformatica.com.br

(21) 2206-1999 RJ
contato@dgainformatica.com.br

* Preços ref. a impressora sem cartucho e enquanto durarem o nosso estoque. * Imagem meramente ilustrativa.



TAMA

DISTRIBUIDORA E IMPORTADORA

PAPEL FOTO : INK-JET / LASER

100 / 108 / 130 / 180 / 230 / 260G (A6 A4 A3)

**MATTE / GLOSSY / ADESIVO /
TRANSFER / DUPLA-FACE**

**Toner Laser
Compatível
100 % novos**

**Bulk-Ink e Recarregável
HP / EPSON / BROTHER**

**Tinta Corante / Pigmentada / Sublimática
HP / EPSON / CANON / BROTHER**

Reservatório / Tanque

95 mls / 300 mls / 500 mls (Caixa Quadrada)



MSN : vendastama@hotmail.com

E-mail : vendastama@hotmail.com / tama@netpoint.com.br

Tel 11 2914-7373 / 2069-9650 (fax)

O que fazer com as carcaças vazias que você acumula?

PNRS - Política Nacional de Resíduos Sólidos
Lei nº 12.305/10

01



Gerador

Armazenamento Temporário

Coleta e transporte dos resíduos, destinação final autorizada pela CETESB



02

03



Envio dos manifestos de recebimento do destino final
(CADRI FINAL - SERCISP)

O Sercisp de acordo com normas e procedimentos está trabalhando para ajudar a todas as empresas do segmento da reciclagem para o descarte Legal. Toda atividade que gera resíduos necessita de correta destinação devidamente autorizada pela CETESB.

Estamos trabalhando para sua empresa evoluir sempre!

Junte-se a nós!

11 3932-1295

www.sercisp.org.br

SERCISP

Sindicato das Empresas da Reciclagem de Cartuchos de Impressoras de São Paulo

tinham informações cartográficas nessa escala. Mais importante que a base estruturante da cartografia são os desdobramentos temáticos para as instituições, órgãos e municípios da região, avalia o diretor de Produtos do Censipam, Péricles Cardim. “Traduzir as informações dos mapas e pegar todo o montante desse conhecimento para subsidiar o poder decisório de outros órgãos era o que faltava na Amazônia”, disse. As cartografias auxiliam o planejamento e a execução de projetos de infraestrutura, como rodovias e hidrelétricas, regularização fundiária, segurança territorial e desenvolvimento regional.

Ministros de 160 países se reúnem no Quênia para discutir meio ambiente

O desenvolvimento sustentável, o combate aos crimes ambientais e o destaque à proteção do meio ambiente em agendas políticas de todo o mundo foram discutidos na primeira Assembleia do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (Pnuma), no final de junho. Na abertura do evento, na sede do Pnuma em Nairobi, no Quênia, a presidente da Assembleia e ministra do Meio Ambiente da Mongólia, Oyun Sanjaasuren, afirmou que o mundo deverá ter 11 bilhões de habitantes até o fim deste século. A presidente pediu mais ação por parte dos países que participam da Assembleia para que o evento possa gerar resultados concretos. Já o chefe do Pnuma, Achim Steiner, disse que o mundo não pode esperar mais e que os participantes devem se esforçar para por em prática medidas que garantam o desenvolvimento sustentável, evitando assim que a Assembleia se torne mais um encontro internacional com muitas palavras que depois não são executadas. Entre os temas debatidos estão a questão do gênero e a contribuição da mulher para o desenvolvimento sustentável, o gerenciamento de químicos e lixo ambiental, além do tráfico ilegal de espécies da fauna e da flora.

Thomson Reuters lança o Analytics World Challenge para identificar qual competidor da Copa do Mundo é o líder em pesquisa científica

A Thomson Reuters, provedor mundial de soluções e informações inteligentes para empresas e profissionais, por meio de sua unidade de negócio de Propriedade Intelectual e Ciência, anunciou no fim de junho o lançamento do primeiro Thomson Reuters Analytics World

Challenge. Trata-se de uma competição única, concebida para medir o impacto da pesquisa nos países participantes na Copa do Mundo da Fédération Internationale de Football Association (FIFA). A competição acaba em com a nomeação do campeão mundial em pesquisa em 14 de julho. O Analytics World Challenge pode ser seguido no Twitter @InCites_TR e no site do Analytics World Challenge. A Copa do Mundo da FIFA pode celebrar a força do futebol das 32 nações participantes, mas o Analytics World Challenge colocará à prova os seus esforços em investigação científica. Os vencedores serão identificados através de relatórios extraídos da Thomson Reuters InCitesTM, a principal plataforma de análise de pesquisa com base em Web que permite a instituições e governos medir a produção e o impacto da pesquisa, acompanhar tendências e desempenhos de referência contra seus pares em níveis individual, departamental e global. Para mais informações, visite www.thomsonreuters.com

Derretimento na Antártica Ocidental é irreversível, aponta estudo.

O derretimento das geleiras da Antártica é irreversível, segundo estudo divulgado por pesquisadores da NASA e da Universidade da Califórnia nesta semana. Entre as evidências que eles mostram, existe a observação de imagens dos últimos 40 anos da região no setor de Mar de Amundsen. O derretimento passou “do ponto de não retorno”, segundo o glaciologista e principal autor Eric Rignot, em Pasadena, Califórnia. O novo estudo já foi aceito para publicação na revista norte-americana Geophysical Research Letters. De acordo com os ambientalistas, o derretimento das geleiras contribui para a elevação do nível do mar, incluindo a camada de gelo da Groenlândia. A área tem gelo suficiente para elevar o nível global do mar pelo menos 1,2 metros. A constatação é que, segundo a pesquisa, o derretimento ocorre mais rápido do que a maioria dos cientistas esperava. Eric Rignot disse que os resultados vão exigir uma revisão das previsões atuais de aumento do nível do mar. “Este setor será um dos principais contribuintes para o aumento do nível do mar nas décadas e séculos vindouros”, alertou Rignot. Uma estimativa “conservadora”, segundo ele, é que pode demorar vários séculos para todo o gelo a fluir para o mar.

NO BRASIL

12 jul	Técnicas de Vendas para Remanufaturadores	Lucas Chiminazzo Consultoria - SP	T: 55 (11) 4574-4007
14 jul	Curso de Recarga e Remanufatura de Toner PB e Color	Tecnoconta - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2678-7000
14 jul	Curso de Manutenção de Impressoras Laser PB e Color, Jato e Multifuncionais	Tecnoconta - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2678-7000
17 jul	Curso de Recarga e Reciclagem de Cartucho de Jato de Tinta	Tecnoconta - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2678-7000
18 e 19 jul	Curso para Recarga de Toner P/B e Cores	Publicaweb - São Paulo - SP	T: 55 (11) 5524-9094
23 jul	Servidores de Impressão	Impressão Gerenciada - RS	www.ImpressaoGerenciada.com.br
26 jul	Encantando Clientes – Técnicas de Fidelização	Lucas Chiminazzo Consultoria - SP	T: 55 (11) 4574-4007
01 ago	Curso de Manutenção de Impressoras Laser PB e Color, Jato e Multifuncionais	Tecnoconta - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2678-7000
23 ago	Seja Visto na Internet	Lucas Chiminazzo Consultoria - SP	T: 55 (11) 4574-4007
15 set	Curso de Recarga e Remanufatura de Toner PB e Color	Tecnoconta - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2678-7000
18 set	Curso de Recarga e Reciclagem de Cartucho de Jato de Tinta	Tecnoconta - São Paulo - SP	T: 55 (11) 2678-7000

NO MUNDO

5-7 agosto 2014	Reciclamais South American Expo 2014	São Paulo - SP - Brasil	www.reciclamais.com
16-18 outubro 2014	Remax Asia Expo	Zhuhai - China	www.irecyclingtimes.com

CARTTEC

Cartuchos jato de tinta e Toners vazios
em ótima qualidade e conservação.

FAÇA SUA COTAÇÃO. DESPACHAMOS PARA TODO BRASIL.

carttec@terra.com.br

11 3713-8482 / 11 99971-3439 / 11 7765-6975 / ID 121* 16814

Skype: fernando.alves.1



"RECICLE, PROMOVA A PRODUÇÃO AO INVÉS DA IMPORTAÇÃO"

COMERCIO DE CARTUCHOS VAZIOS
(JATO DE TINTA E TONER)



Pedidos e cotações:
cartuchovazio.sp@ig.com.br

(11) 5083-3864
7869-3065 / ID 81*69705

*DESPACHAMOS PARA TODO BRASIL



Aster
Print with confidence



Escolha a Aster para turbinar o seu negócio em 2014!

A melhor qualidade

- 100% de garantia
- Produtos rigorosamente testados e inspecionados durante a fabricação
- Todos os componentes são substituídos e 100% das peças são novas
- STMC No 8223
- ISO 9001, 14001
- Embalagem atende ao padrão ISTA 1A

Melhor valor e preço

- Ampla seleção de produtos para as impressoras mais populares
- Preços excepcionais em cada modelo
- Preços mais competitivos para ajudá-lo a aumentar os lucros

Melhor portfólio de produtos

- Extensa linha de cartuchos de Jumbo, Mais rendimento, Melhor Valor
- Primeiro a comercializar novos produtos
- Especialistas na fabricação de cartucho colorido
- Grande Variedade para reposição aftermarket para HP, Brother, Samsung, Dell, Okidata, Kyocera, Canon e muito mais



Aster Graphics, Inc.
Add: 540 S. Melrose Street, Placentia, CA 92870
Tel: +1 562 404 9315 Fax: +1 562 404 9570
Email: usales@goaster.com

Aster, a sua melhor fonte para produtos novos e de qualidade

Produtos lançados recentemente:

HP:

CF350 color sets
CF380 color sets
CF283

Brother:

TN-331/336 color sets
TN-1060
DR-1060

Samsung:

MLT-D116
MLT-D204



Ganhe um **IPAD AIR!!!**



Basta ligar ou enviar um e-mail com seu nome e o nome da sua empresa, e você terá a oportunidade de ganhar um iPad Air.

Para mais informações sobre os produtos ou sobre como participar do sorteio entre em contato com Dorian Alfaro no telefone 562-404-9315 Ext.122 ou e-mail dorian.alfaro@goaster.com.



Aster Graphics, Inc.
Add: 540 S. Melrose Street, Placentia, CA 92870
Tel: +1 562 404 9315 Fax: +1 562 404 9570
Email: usasales@goaster.com

MARCA GLOBAL QUALIDADE UNIVERSAL

O sistema mais avançado oferecido para o uso em cartuchos
Kyocera® agora também incluem soluções de rendimento estendidas.

Disponíveis para todas as regiões

